Wallon Dynamisme

02.2007

Liège fait son cinéma

- Le vent en poupe : Hesbaye Frost >> 04
- La première crèche d'entreprise de Wallonie >> 06
- Nouveaux administrateurs à l'UWE >> 31
- La Bourse et les PME >> 33

Alain Mahaux >> 35

Périodique mensuel de l'UWE : Chemin du Stockoy 3, 1300 Wavre - Février 2007 - Numéro 202 - Prix 3 € - Bureau de dépôt : Namur X

Laurent Minguet (XDC), notre invité du mois : *«Les atouts audio-visuels de Liège sont avérés»* >> 08

Belgique **novembre 2006**
CFE
46 millions €
Augmentation de capital avec droit de préférence

Sole Bookrunner – Construction & Building Materials

Belgique **octobre 2006**
Montea
33,6 millions €
Introduction en bourse

Sole Bookrunner – Real Estate

Belgique **octobre 2006**
Home Invest Belgium
31 millions €
Augmentation de capital avec droit de préférence

Joint Bookrunner – Real Estate

Belgique **octobre 2006**
Belgacom
200 millions €
Rachat d'actions propres

Purchase Agent – Telecom

Belgique **julliet 2006**
Emakina
8,4 millions €
Introduction en bourse

Sole Bookrunner – E-marketing

Belgique **juin 2006**
OncoMethylome Sciences
25,3 millions €
Introduction en bourse

Joint Bookrunner – Life Sciences

Belgique **mai 2006**
Groupe Bruxelles Lambert
709 millions €
Augmentation de capital avec droit de préférence

Joint Bookrunner – Investment Company

Belgique **mai 2006**
Roularta Media Group
50 millions €
Placement privé

Co-Lead Manager – Publishing-Periodicals

Equity Capital Markets Belgique track record 2006

Votre entreprise est-elle mûre pour franchir une étape marquante de son développement? Souhaitez-vous lever du capital en Bourse?
Figurant parmi les acteurs de premier plan sur le marché belge des capitaux, ING Wholesale Banking a, cette année, été associé à un large éventail de transactions. Les activités de notre département Corporate Finance couvrent aussi bien les introductions en bourse que les augmentations de capital ou les opérations de rachat d'actions propres pour des sociétés déjà cotées.
Grâce à notre longue expérience et notre connaissance, nous sommes à même d'offrir à votre entreprise les solutions les plus appropriées.
Pour de plus amples informations sur les différentes possibilités qui s'offrent à vous, nous vous invitons à prendre contact avec Jean-Marc Mayeur (jean-marc.mayeur@ing.be).

Editorial

Passer de la culture du compromis à celle du consensus

Certains, en Wallonnie, pensent encore qu'il existe un « Plan B », une alternative à l'économie de marché. Les nostalgiques de l'époque où l'on s'affrontait, modèle contre modèle, sont encore nombreux.

Eric Domb,
Président de l'Union
Wallonne des Entreprises

A l'occasion de cet éditorial, j'aimerais d'abord replacer la légitimité de l'Union Wallonne des Entreprises. Notre « plaine de jeux », si j'ose écrire, c'est le domaine économique. A cet égard, contester les bons chiffres récemment mis en avant par le Gouvernement wallon au niveau de nos exportations, de la création de spin-offs, d'investissements étrangers… serait faire preuve d'ignorance ou d'un manque flagrant de probité intellectuelle. De même, il ne nous vient pas à l'idée une seconde de contester l'utilité et la pertinence du Plan Marshall pour redresser l'économie wallonne.

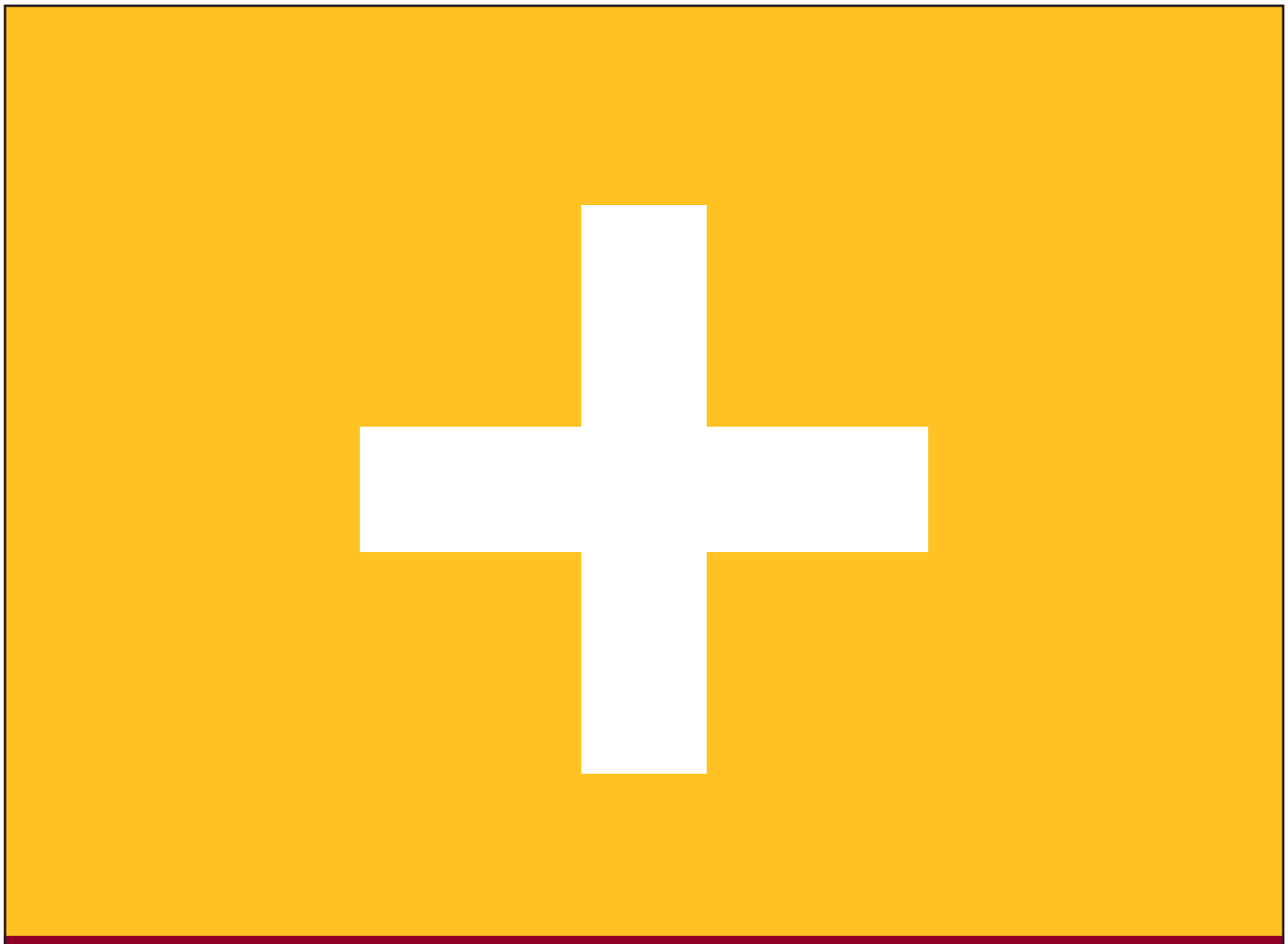
Mais personne ne croit qu'il suffit d'un plan rédigé sur papier pour atteindre un objectif. L'amorce d'un indispensable redressement économique passe par la lucidité de toutes les parties prenantes. Cela signifie, concrètement, qu'il est urgent de passer de la culture du compromis à celle du consensus. Or, aujourd'hui le consensus n'existe pas encore. Pourquoi ? Certains, en Wallonie, pensent encore qu'il existe un « Plan B », une alternative à l'économie de marché. Les nostalgiques de l'époque où l'on s'affrontait, modèle contre modèle, sont encore nombreux.

Or, qu'on le veuille ou non, qu'on l'aime ou non, la mondialisation est une réalité. Ce qui laisse peu de place à la musculation idéologique.

Il existe au moins quatre domaines dans lesquels les parties prenantes de la société wallonne peuvent faire montre d'une même vision. Ces domaines consistent en autant de grands défis wallons :

1. *L'esprit d'entreprendre, qui est soutenu, mais de manière encore trop floue et ambigüe ;*
2. *L'enseignement, et singulièrement l'enseignement secondaire, qui nécessite des mesures urgentes et pas nécessairement budgétaires ;*
3. *Un meilleur accompagnement des demandeurs d'emploi, notamment en désarmant les pièges à l'emploi, ce qui permettra de lever l'hypocrisie entre les notions de droit et de choix ;*
4. *Une bonne gouvernance publique, primordiale pour la réussite de tous nos projets, et qui en outre s'inscrit comme un facteur de compétitivité important :*

Dans tous ces domaines, les entreprises ont évidemment un grand rôle à jouer. Mais les solutions à mettre en œuvre en Wallonie présentent un caractère systémique, et l'on ne pourra se passer de l'appui de tous pour réussir.



www.accountemps.be • T 0800 99820

Notre valeur ajoutée en matière de talent financier.

A la recherche d'un intérimaire qualifié? Accountemps est LE spécialiste des profils comptables et financiers pour des contrats temporaires.
En tant que leader du marché, Accountemps s'appuie sur un vaste réseau d'agences et une expertise de longue date. Ajoutez à cela la rapidité de nos consultants et la garantie de trouver un candidat immédiatement opérationnel.

Assistant(e) comptable • Comptable • Chef comptable • Gestionnaire de dossiers
Analyste financier • Credit Collector • Auditeur junior • Assistant(e) contrôle de gestion
Assistant(e) à la direction financière • Analyste crédits

RH Accountemps®

Antwerpen • Bruxelles • Charleroi • Gent • Groot-Bijgaarden • Hasselt • Liège • Roeselare • Wavre • Zaventem

A division of Robert Half S.A.

Sommaire **02/2007**

Dynamisme Wallon,
le mensuel de l'Union Wallonne des Entreprises, est édité par la Maison des Entreprises Wallonnes asbl

Union Wallonne des Entreprises

Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre
Tel: +32 (0)10.47.19.40
Fax: +32 (0)10.45.33.43
dynamisme.wallon@uwe.be
www.dynamismewallon.be

Rédaction
Thierry Decloux
Madeleine Dembour
Vinciane Pinte
prénom.nom@uwe.be

Conseil de Rédaction
Luc De Cordier
Jean de Lame
Madeleine Dembour
Thierry Devillez
Didier Paquot
Vinciane Pinte
Vincent Reuter
Jean-Jacques Westhof

Mise en page
Interlignes Nivelles

Impression
Imprimerie Vase Frères

Photo de couverture
© Tilt Photo

Régie Publicitaire
Alliance Media
Tél. : +32 (0)10.40.13.12
info@alliancemedia.be

Editeur Responsable
Jean de Lame
Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre

Abonnement annuel (11 numéros) :
30 € à verser sur le compte de la Maison des Entreprises Wallonnes 360-1149184-31

Toute reproduction, même partielle, des textes et des documents de ce numéro est soumise à l'approbation préalable de la rédaction.

Membre de l'Union des Editeurs de la Presse Périodique

contrôle cim distribution dirigée 2005

02 EDITORIAL

ÇA BOUGE

Succès wallons || IBA, Ronveaux…
04 Le vent en poupe || Hesbaye Frost
05 La BD || Manager, mode d'emploi
06 Actuel || La première crèche d'entreprise de Wallonie
07 A lire || Contrats de travail, le marketing de la rumeur, successions

B. Haspeslagh >> 04

EN COUVERTURE

08 Liège fait son cinéma

En compagnie de Laurent Minguet, Dynamisme wallon investigue le secteur du cinéma en région liégeoise. Ce «zoom» permet de comprendre que le secteur commence à sortir de l'anecdote : le cinéma et les activités qui tournent autour telles que la logistique, la production, la réalisation, la diffusion… ont aujourd'hui une réelle consistance et un pouvoir d'attraction bien établi. Notre mensuel vous explique aussi comment reconvertir vos impôts dans un film.

LES CARNETS DE L'UWE

25
|| Faut-il régionaliser l'impôt des sociétés ?
|| Esprit d'entreprendre : passer à la vitesse supérieure
|| Baromètre : comment se défendent les PME wallonnes ?
|| Un parlementaire en stage à la cartonnerie Trehout
|| Les administrateurs UWE se présentent
|| Rencontre avec le nouveau patron des statistiques wallonnes

B. Surlemont >> 27

FOCUS

33 La Bourse et les PME

La Bourse avec un grand B a été totalement dépoussiérée ces dernières années. De nouveaux marchés, dédicacés aux PME (Alternext, Marché libre…) permettent à des PME d'être cotées. Conséquence : l'accès au marché des capitaux est facilité, les procédures allégées, les coûts moins prohibitifs. Modes d'emploi et témoignages d'entreprises wallonnes ayant franchi le pas.

B. De Bruyn >> 35

LES RUBRIQUES

40 Environnement || Glaverbel en quête du «Nirvana» environnemental
41 Exportation || Le point sur les bureaux collectifs
42 Manager positif || Face à l'incertitude : prospective et management
43 Qualité || Euraceta et la norme ISO 17025
44 Recherche || Une nouvelle technologie anti-contrefaçon

M. Beguin >> 42

LE MOIS PROCHAIN DANS DYNAMISME WALLON

- **Grande Enquête de Printemps : les absences sur le lieu de travail**
- **L'eau et l'environnement en entreprise**

Réservez dès à présent vos espaces publicitaires auprès de notre régie Alliance Média au 010/40.13.12 (fax : 010/40.13.15, e-mail : info@alliancemedia.be).

Plus d'infos sur www.dynamismewallon.be

Hesbaye Frost
Faire le «pois» dans le potager mondial

En 20 ans d'existence, l'entreprise Hesbaye Frost, située à Geer, en plein cœur de la Hesbaye, est devenue l'une des références en matière de production de légumes surgelés en Europe.

Par Vinciane **PINTE**

Bernard Haspeslagh : "Pour rester dans la course, il faut jouir des mêmes armes que nos concurrents"

Localisée dans le village de Geer, sur le site historique de la ferme seigneuriale de Flône, Hesbaye Frost, anciennement Marie-Thumas, jouit d'une situation privilégiée en plein cœur d'une zone de production agricole très fertile.

Depuis sa reprise en 1985 par la famille Haspeslagh (groupe Ardo, Roselaere) et la société Crop's, toutes deux spécialisées dans la production de surgelés, Hesbaye Frost a réussi à s'imposer sur le plan européen. Elle produit actuellement plus de 95.000 tonnes par an, grâce à ses 6.000 hectares de cultures. Il s'agit essentiellement de légumes surgelés, de riz et depuis 2004, de pâtes fraîches.

Depuis 1985, de lourds investissements ont été consentis par le management. "*Une augmentation de la capacité de production de 500 kg/heure à 15 tonnes/heure montre bien l'évolution que l'entreprise a connue en 20 ans*", résume Daniel Delleur, Responsable des Lignes Conditionnement. "*Nous ne sommes pas cotés en bourse, ce qui nous permet de réinvestir le bénéfice dans l'outil,* précise Quentin Regout, Directeur industriel. *Depuis 1990, 35 millions d'euros ont été investis, notamment dans l'automatisation du flux logistique interne, l'augmentation de la quantité de stockage des produits emballés, le renouvellement complet du hall d'emballage, etc.*"

Traçabilité totale

"*Notre philosophie est très simple, mais pleine de bon sens : nous préservons les bienfaits de la nature. Ceci implique une maîtrise complète de l'ensemble des processus de production, des semis des légumes jusqu'à la surgélation des produits finis. Et cela dans un seul but : fixer la qualité faite en champs*", explique Bernard Haspeslagh, Directeur général.

Pour ce faire, Hesbaye Frost s'applique à raccourcir au maximum le délai entre la récolte des légumes et leur surgélation. "*Notre plus grande fierté est notre production de «speedy peas» : il ne nous faut en effet que 150 minutes pour passer de la récolte au produit fini surgelé. Une performance rendue possible par notre localisation, à une heure de livraison maximum de nos producteurs, et par une technologie optimale*".

Pour garantir cette traçabilité totale, la coopérative Apligeer, et ses deux coopératives sœurs Agrogeer (spécialisée dans la culture de pois) et Stockageer (spécialisée dans les légumes à racine) font office d'interface entre Hesbaye Frost et les cultivateurs.

Ce qui nous inquiète, c'est l'évolution énergétique

En 2005, Hesbaye Frost a réalisé un chiffre d'affaires de 68 millions d'euros, soit une augmentation de 9 millions d'euros par rapport à 2004. "*Ce qui nous inquiète, c'est l'évolution énergétique. La Belgique est en effet en tête du classement européen à ce niveau. Environ 8.000 KW de puissance maximum nous sont nécessaires en haute saison. Environ 37.000.000 KW sont consommés chaque année pour la production du froid, soit 5% de notre chiffre d'affaires ! Or pour rester dans la course, il faut jouir des mêmes armes que nos concurrents*", explique Bernard Haspeslagh.

Avec un taux d'emploi de 255 équivalents temps plein sur base annuelle (dont 180 en permanence), Hesbaye Frost est l'un des plus gros employeurs de la région. Chaque année, l'entreprise doit faire face à des difficultés de recrutement : "*En septembre-octobre, nous cherchons un renfort d'une vingtaine de personnes, sans formation spécifique. Mais il est extrêmement difficile de trouver des gens motivés. Ce qui est dû en grande partie au faible écart entre les allocations de chômage et les salaires de non qualifiés*", commente Bernard Haspeslagh. ||

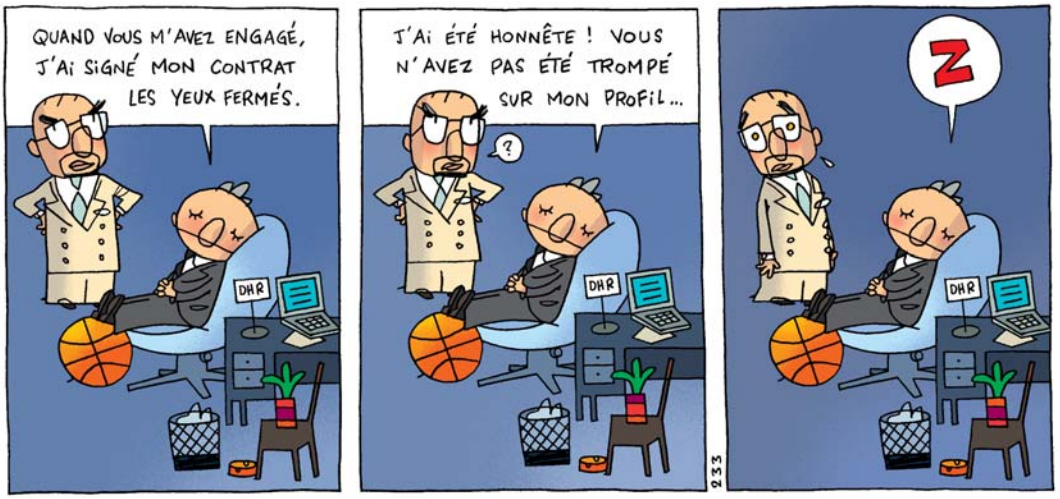
Avec un taux d'emploi de 255 équivalents temps plein sur base annuelle (dont 180 en permanence), Hesbaye Frost est l'un des plus gros employeurs de la région.

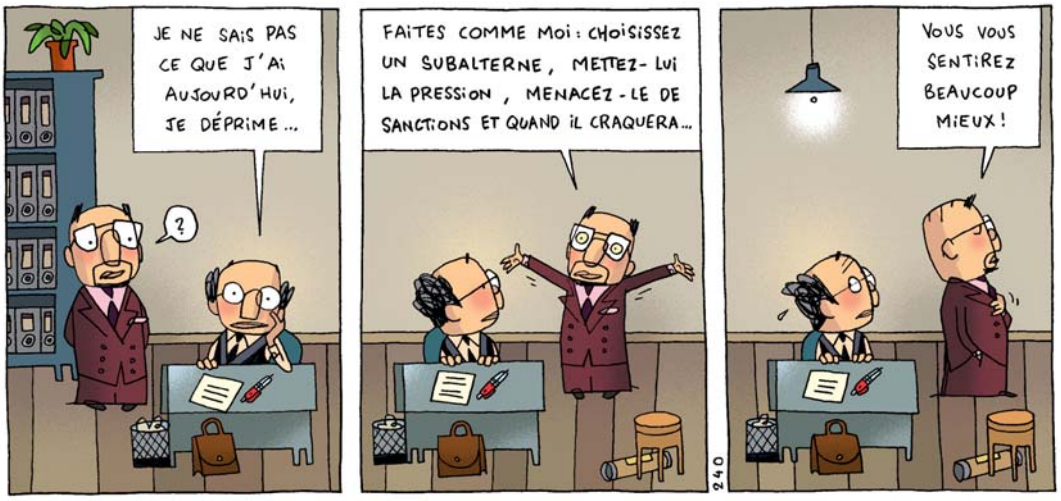
Année de création : 1985
Activités : légumes surgelés
Effectif : 255
Chiffre d'affaires : 68 millions d'euros
Localisation : Geer (Hesbaye)
Internet : www.ardo.com

Manager Mode d'emploi

Scénario, dessin, couleur : Dehaes

BARBARELLA, C'EST LA QUATRIÈME FOIS CETTE SEMAINE QUE VOUS ARRIVEZ EN RETARD !
QUE DOIS-JE EN CONCLURE ?
DITES-MOI ?
QUE NOUS SOMMES JEUDI !
224


QUAND VOUS M'AVEZ ENGAGÉ, J'AI SIGNÉ MON CONTRAT LES YEUX FERMÉS.
J'AI ÉTÉ HONNÊTE ! VOUS N'AVEZ PAS ÉTÉ TROMPÉ SUR MON PROFIL...
?
Z
DHR
233


JE NE SAIS PAS CE QUE J'AI AUJOURD'HUI, JE DÉPRIME...
?
FAITES COMME MOI : CHOISISSEZ UN SUBALTERNE, METTEZ-LUI LA PRESSION, MENACEZ-LE DE SANCTIONS ET QUAND IL CRAQUERA...
VOUS VOUS SENTIREZ BEAUCOUP MIEUX !
240

Elle accueille 25 bébés à Tihange
La première crèche d'entreprise de Wallonie

Electrabel, la Ville de Huy, le Centre Hospitalier Régional et la blanchisserie industrielle Malysse se sont associés pour construire une crèche de 25 places. C'est la première crèche d'entreprise en Wallonie. Mise sur pied dans le cadre du Plan SEMA (Synergies Employeurs et Milieux d'Accueil) de la Ministre Fonck, elle fonctionne depuis octobre 2006.

Par Madeleine **DEMBOUR**

© TILT Photo

Electrabel, la Ville de Huy, le Centre Hospitalier Régional et la blanchisserie industrielle Malysse se sont associés pour construire une crèche de 25 places : c'est la première crèche d'entreprise en Wallonie.

Papa et maman sereins au boulot, un nid douillet pour bébé ! C'est le défi qu'Electrabel, à la demande de ses travailleurs, a voulu relever à Tihange.

L'histoire démarre en 1998. Gérard Ceccotti, manager des Ressources Humaines à Electrabel, retrace le contexte : "*Le problème de la garde des enfants de moins de 3 ans, dans un contexte de pénurie de places en crèches à Huy nous a amené, en 1998 déjà, à solliciter la Ville de Huy à ce sujet. Il n'existait à l'époque aucune possibilité de réservation de places. Le principe des «crèches d'entreprise» n'existait pas non plus en Belgique*".

Cette réflexion a amené Electrabel à prendre en charge le subventionnement de nouvelles places d'accueil en crèche en partenariat avec le Centre Hospitalier Régional hutois et la Ville de Huy. "*Le succès de la formule auprès de nos travailleurs attestait d'un besoin réel. Les places ouvertes dans le cadre de ce partenariat se sont vite avérées insuffisantes*", indique Gérard Ceccotti.

Fiscalement déductible

En 2003, les dirigeants d'Electrabel entendent parler pour la première fois d'une possibilité légale de réservation de places en crèche à prix fixe, sans obligation de partenariat de gestion. Il s'agissait du Plan SEMA (Synergie Employeurs et Milieux d'Accueil). "*Le coût prohibitif de l'opération – à l'époque 6.000 € – nous découragea cependant d'entrer dans le processus. Quand, fin 2005, Catherine Fonck, Ministre de l'Enfance en Communauté française, annonça la réactualisation du Plan SEMA, et surtout sa révision budgétaire à 3.000 €, fiscalement déductibles, nous sortions immédiatement des tiroirs nos projets de crèche d'entreprise*".

La législation impose un partenariat avec un ou plusieurs autres employeurs implantés sur la zone, ainsi que la réservation d'au moins 60% des places, pour obtenir à la fois le subside à l'infrastructure et le subventionnement fonctionnel du projet. La blanchisserie industrielle Malysse, située sur le même zoning, s'est également déclarée partenaire pour la réservation de places. L'intercommunale de développement économique SPI+, ainsi que la Ville de Huy et le Centre Hospitalier Régional hutois, en tant que maîtres d'œuvres, s'attachèrent à faire aboutir ce projet audacieux.

"*La crèche a vu le jour en 2006 et 25 enfants, dont 15 de nos travailleurs, la fréquentent depuis octobre. C'est la première crèche de ce type en Région wallonne*", souligne Gérard Ceccotti,

Satisfaction intégrale

Madame Chandelon, directrice de la crèche «Petit à Petit», n'est pas peu fière de ce nouveau défi réussi à Huy : "*Pour les 16 places qui se libéraient deux fois l'an dans la crèche, nous avions à gérer chaque fois plus de 45 demandes. Bien que le soutien financier des employeurs était important, nous n'étions pas en mesure de leur assurer la réservation des places. La convention de collaboration passée par l'employeur avec l'ONE et notre Milieu d'accueil agréé, dans le cadre du SEMA, lui assure aujourd'hui cette réservation. Côté employeurs et travailleurs, c'est la satisfaction intégrale : à coût fixe, déductible fiscalement, un plus grand confort de travail, moins de stress et une harmonieuse conciliation entre vie professionnelle et vie familiale sont ainsi offerts par l'entreprise à ses collaborateurs*".

Si vous souhaitez en savoir plus sur cette possibilité de réserver une place dans une crèche, nous vous invitons à découvrir le dépliant joint à la présente édition. ||

Le SEMA, en résumé, c'est ...

Le dispositif Synergies Employeurs et Milieux d'Accueil (SEMA) permet aux employeurs de réserver des places dans des crèches situées à proximité des lieux de travail.

- Le prix d'une réservation de place s'élève pour l'employeur à 3.000 brut par an.

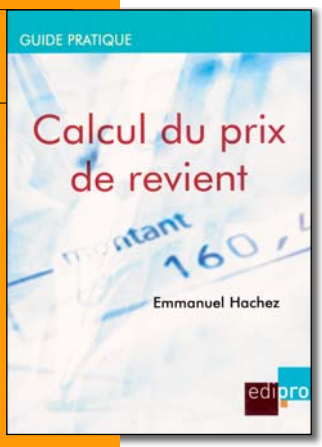
- Il correspond à un montant net de 2.010 après déduction fiscale.

- La réservation peut se faire dans n'importe quel milieu d'accueil collectif autorisé ou agréé par l'ONE. Celle-ci peut porter sur des places existantes ou nouvelles.

- Toute réservation doit se concrétiser par la conclusion d'une convention de collaboration conclue entre un employeur, un milieu d'accueil et l'ONE. La convention engage l'employeur pour une durée minimale de 2 ans. Elle est reconductible.

Plus d'infos ?
- Cabinet de la Ministre Fonck : 02/788.83.41 (secrétariat de la cellule enfance), cabinet.fonck@cfwb.be.
- Voir également le dépliant joint à la présente édition de Dynamisme Wallon.

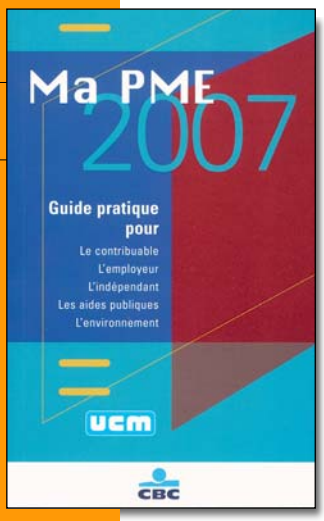
Calcul du prix de revient



Quel que soit le type d'activité économique, le responsable d'entreprise est régulièrement confronté à des questions qui font intervenir le prix de revient. Le calculer au plus près de la réalité économique est une affaire de spécialiste. C'est l'objectif de ce guide pratique destiné à la fois à un large public et aux praticiens avertis. L'auteur, Emmanuel Hachez, est licencié en mathématique et diplômé en management.

>> Emmanuel Hachez, Edipro (www.edipro.info)

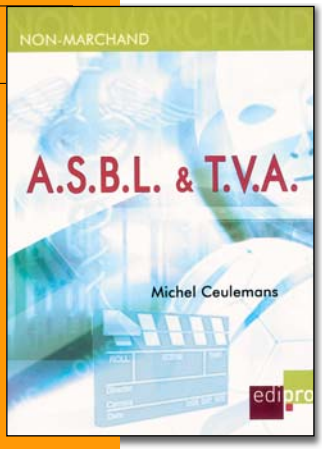
Ma PME 2007



Chaque année, l'Union des Classes Moyennes publie un ouvrage qui reprend toutes les informations utiles aux indépendants et aux PME. L'édition 2007 (286 pages) est composé de 5 chapitres : le contribuable, l'employeur, l'indépendant, les aides publiques et l'environnement. Toutes les réglementations et tous les montants sont actualisés au 1er janvier 2007. Il ne s'agit pas d'un ouvrage juridique, puisque l'objectif est qu'il soit consultable et utilisable par le plus grand nombre. Répondre aux questions, attirer l'attention sur les chausse-trappes, apporter une aide pratique : voilà sa vocation.

>> www.ucm.be ou 02/743.83.83

Asbl et TVA



C'est devenu banal de rappeler que la gestion d'une Asbl n'est pas de tout repos. Et quand la TVA s'en mêle… Les responsables – souvent bénévoles – pensent, parfois à tort, bénéficier de l'une ou l'autre exonération. On peut les comprendre ; les particularités sont si nombreuses et subtiles qu'elles sont souvent méconnues, même des professionnels du chiffre. Face à une telle complexité, Michel Ceulemans propose un guide pratique destiné à aider et conseiller les gestionnaires, leurs conseillers et aussi les étudiants.

>> Michel Ceulemans, Edipro (www.edipro.info)

Technologies pour la Santé Brabant wallon

ProCure Treatment Centers, Inc. a choisi la société néo-louvaniste **IBA** pour construire à Oklahoma City (USA) le premier centre privé de protonthérapie, la méthode clinique la plus avancée en matière de traitement du cancer par radiation. Leader mondial incontesté sur le marché de la thérapie par particules avec 60% des parts de marché, IBA a déjà équipé de sa technologie une douzaine d'établissements aux Etats-Unis, en Asie et en Europe et n'est pas prête d'en rester là : pour répondre à la demande croissante, elle vient d'ailleurs de lancer un ambitieux programme d'expansion sur son site de Louvain-la-Neuve. Y sont notamment prévus l'agrandissement de la surface de production, l'ajout de nouvelles chambres de tests et l'engagement de quelques 250 personnes. Cet investissement, estimé à plus de 3 millions d'euros, multipliera par 4 le niveau de production actuel. La nouvelle installation devrait être opérationnelle en été 2007.

Ronveaux : les bonnes idées récompensées

Durant l'année 2006, **Ronveaux** a saisi l'opportunité de récompenser, par l'octroi de primes, 28 projets novateurs élaborés par une bonne quarantaine de travailleurs. L'accord interprofessionnel prévoyait que les sommes versées par l'employeur aux travailleurs créatifs soient exonérées de toute taxation de sécurité sociale et d'impôt des personnes physiques (100 € versés coûtent 100 € à l'entreprise et rapportent 100 € au salarié) pour autant que les sujets proposés répondent à certains critères et soient approuvés par le Service Public Fédéral Economie.

Les critères d'acceptations ? Le projet, mis en œuvre en 2006, devait émaner spontanément du travailleur et générer une plus-value aux activités de l'entreprise. Tout salarié, quelle que soit sa fonction, pouvait participer.

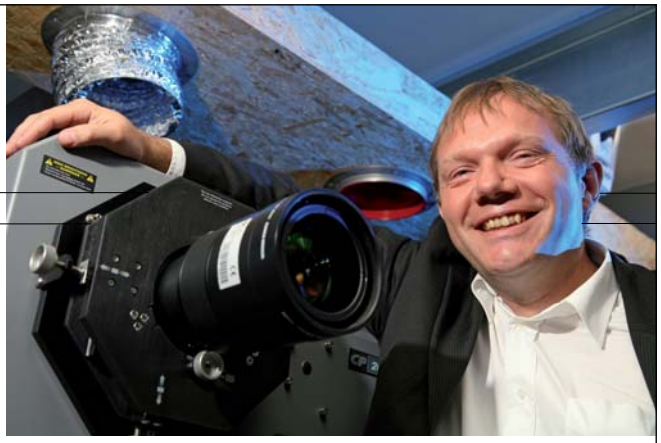
Au sein du Groupe Ronveaux, les améliorations proposées concernaient la modification de certains procédés de fabrication, l'adaptation de l'environnement de travail, la simplification des procédures administrative ou l'optimisation des études. Le nombre et la diversité des sujets abordés, suggérés et approuvés confortent la Direction du Groupe que la performance de ses différents acteurs est plus qu'une idée, c'est une réalité.

Un dossier de Madeleine DEMBOUR

En compagnie de Laurent Minguet, Dynamisme wallon investigue le secteur du cinéma en région liégeoise. Ce «zoom» permet de comprendre que le secteur commence à sortir de l'anecdote : le cinéma et les activités qui tournent autour telles que la logistique, la production, la réalisation, la diffusion... ont aujourd'hui une réelle consistance et un pouvoir d'attraction bien établi. Notre mensuel vous explique aussi comment reconvertir vos impôts dans un film.

L'autre reconversion
Cité

- *Laurent Minguet, notre invité du mois >> 8*
- *Tax Shelter >> 14*
- *CoToon >> 16*
- *Flying-Cam >> 17*
- *Clap a aidé 12 films >> 18*
- *Bilan de Wallimage >> 21*
- *Jean-Pierre Delwart >> 22*



Avant d'évoquer Liège et le cinéma, je voudrais d'abord parler un peu du contexte macro-économique. Aujourd'hui, la carrière d'un film s'organise autour de trois étapes successives : la salle, la sortie en DVD – phénomène nouveau – et puis la télé. Un autre phénomène nouveau est le fait que l'on dépense autant en marketing que dans le film proprement dit.

Avant, la télévision, c'était uniquement le western du samedi. L'avènement du direct (sport, talk-show…) a complètement renversé la donne et a permis de consolider l'économie de la télévision. Ce qui explique que le cinéma en est aujourd'hui le parent pauvre.

Ceci dit, il y a moyen de gagner de l'argent avec le cinéma. Pour fixer les idées, il faut savoir qu'aux Etats-Unis, le budget d'un film «commercial» est d'environ 50 millions de dollars ; en Europe on tourne autour de 5 millions de dollars.

En Communauté française, on fait des films qui ont une vocation internationale, avec des acteurs comme Bouli Lanners, Benoit Poelvoorde, Marie Gilain, Cécile de France etc. Certaines productions font un tabac et peuvent prétendre à gagner tout le marché francophone, qui est tout de même assez vaste. La situation est complètement différente en Flandre, qui vit davantage en autarcie, avec des productions locales mais qui le restent.

Pourquoi le cinéma marche-t-il à Liège ?

Si l'on regarde les choses d'un peu loin, il est clair que la production audio-visuelle en Communauté française, c'est Bruxelles. Mais la Wallonie commence à compter et – c'est vrai – spécialement Liège. Pourquoi ? Bien sûr il y a EVS, dont on connaît la réussite auprès du marché de la télévision, mais il existe peut-être aussi des facteurs historiques, Liège étant une des premières villes qui s'est équipée en télédistribution. A l'époque s'est fait sentir la nécessité de développer des «murs d'image», ce qui a donné naissance à EVS.

de la **ardente**

D'autres sociétés ont vu le jour, comme Neuroplanet et Cymax dans le cinéma d'animation, qui ont connu des faillites fracassantes. C'est là qu'on comprend comme il est difficile de rivaliser avec les moyens américains. Les faillites, c'est toujours triste, mais il en reste quelque chose, par exemple la société CoToon à Ans, dirigée par Laurent Simon, un ancien de Neuroplanet, qui réunit autour de lui une petite dizaine de sociétés du secteur (voir article en page 16).

© Tilt Photo

Laurent Minguet, notre invité du mois

Pour ce dossier consacré à l'industrie du cinéma et de l'image en région liégeoise, la réaction de Dynamisme Wallon s'est naturellement tournée vers Laurent Minguet. Fondateur de EVS, une société liégeoise spécialisée dans les ralentis télévisés et qui connaît une remarquable réussite, cet entrepreneur de 47 ans développe depuis 2004 la filiale XDC, dont il est l'administrateur délégué. L'objectif de cette nouvelle entreprise est de numériser les salles de cinéma en Europe (il y en a 30.000 !), et de fournir des copies et des services aux distributeurs de films numériques.

Ingénieur civil physicien de formation, Laurent Minguet a fondé plusieurs entreprises, comme Invest Minguet Gestion (poutre faîtière de ses activités) ou E-Capital, fonds d'investissement pour entrepreneur.

Le Liégeois est passionné de développement durable ; il a d'ailleurs récemment «secoué» le landernau belge en présentant un ambitieux plan de cogénération à partir de biomasse. Pour mieux appréhender les différentes facettes de ce «serial entrepreneur», nous vous invitons à découvrir son blog : http://nowfuture.org.

STILL-service
Un appel? STILL se lance!

La qualité se surveille. Raison pour STILL de tenir disponible une équipe de spécialistes pour soigner vos machines avec célérité et expertise. Réparation, entretien ou full-service, avec STILL comme partenaire, vous couvrez parfaitement les besoins de votre entreprise. D'ailleurs, STILL se porte garant de la qualité de tous ses services. Typiquement STILL !

STILL sa • Vosveld 9 • 2110 Wijnegem (Anvers)
Tél.: (03) 360 62 00 • Fax: (03) 326 21 42
info@still.be • www.still.be

STILL
tout à votre portée

© Wilhelm & Co

La Médiacité accueillera la RTBF, 12 salles de cinéma, des bureaux, des commerces et une dizaine d'entreprises du secteur audio-visuel.

L'arrivée du Tax Shelter et de Wallimage ont également eu un effet, car ils permettent d'obtenir des moyens, à la condition sine qua non que les dépenses s'effectuent en Wallonie. Au début, pour répondre à ce besoin, on a vu naître des sociétés «boites aux lettres», mais petit à petit des activités s'établissent réellement en Wallonie. C'est notamment dans ce contexte que HoverlorD a vu le jour, sous la houlette de XDC, Meusinvest et Wallimage. Cette société est spécialisée dans la prise de vue et la post-production en haute définition (voir page 21).

C'est par exemple le Tax Shelter qui nous a permis d'amener à Liège des gens de Gaumont et d'Artemis, venant respectivement de Paris et Bruxelles, pour utiliser le matériel de pointe d'HoverlorD.

N'oublions pas non plus qu'il existe une dizaine de maisons de production, les plus connues étant Versus, les Films du Fleuve des frères Dardenne, les Films de la Passerelle, Tarantula… Tout cela mis ensemble – les acteurs, les maisons de production et de post-production, les financiers, etc. – représente une palette assez intéressante et attractive.

Le projet immobilier Médiacité

La Médiacité est un vaste projet d'aménagement urbain de 160.000 m² situé dans le vieux quartier liégeois du Longdoz, périclitant (usines, gare, anciens chancres, dont celui d'Espérance-Longdoz). Le promoteur de l'ensemble est le groupe Wilhelm & Co. Différentes activités s'y déploieront vers 2009-2010 : la patinoire communale, le centre de production de la RTBF, 12 salles de cinéma, des bureaux et des commerces.

Ce vaste ensemble jouxte deux immeubles appartenant autrefois à Belgacom et Tabacofina, dans lesquels je compte installer XDC d'ici un an (début 2008). Supportée par Wilhelm & Co, Meusinvest et Invest Minguet Gestion, l'initiative consiste aussi à rassembler sous un même toit des acteurs majeurs de la production audio-visuelle comme XDC, HoverlorD, CoToon et les autres entreprises aujourd'hui installées chez CoToon à Ans. D'autres sociétés du secteur dans lesquelles Meusinvest détient une participation sont susceptibles de s'installer sur le site : Digital Graphics (animation de synthèse), Fast Forward, les Films de la Drève de Jean-Jacques Andrien… A terme les énormes hauteurs sous-plafond de l'immeuble Tabacofina pourraient aussi permettre la construction d'un studio de grande taille.

Les Bruxellois en viennent à penser que Liège est intéressant.

Avec la nouvelle gare des Guillemins dessinée par Calatrava, qui est à quelques minutes du site, tout cela commence à avoir du sens. Les Bruxellois en viennent à penser que Liège est intéressant, en plus c'est moins cher.

XDC et la révolution numérique

Quelques mots enfin sur XDC, la nouvelle filiale d'EVS que nous développons depuis 2004. Le cinéma est en train de vivre une révolution : depuis 5 ans, la production, le montage et les effets spéciaux basculent vers le numérique. D'ici 20 ans, la numérisation aura aussi touché la projection. C'est là que XDC intervient pour fournir une solution destinée à la fois aux exploitants de salles et aux distributeurs de films.

A ce jour, nous avons équipé 250 salles en Europe en numérique et je situe le break-even à 1000 salles. Mais le marché est énorme : 100.000 salles dans le monde, dont 30.000 en Europe. Nous vivons une période de transition, un peu comme il y a 10 ans avec le GSM lorsqu'il fallait développer le réseau, les antennes… C'est sûr qu'un nouveau modèle économique doit être trouvé car l'équipement est assez cher. Mais quand il y aura 10 à 20% de salles équipées, les autres vont suivre. Et nous serons présents, étant déjà la plus grande société au monde exclusivement dédiée au numérique. Là où nos concurrents occupent 2 à 3 personnes, nous sommes 45.

© Wilhelm & Co

La Médiacité est un vaste projet d'aménagement urbain de 160.000 m² situé dans le vieux quartier liégeois du Longdoz.

Le RÉSEAU PROFESSIONNEL
le plus influent de WALLONIE

www.uwe.be

UNION WALLONNE DES ENTREPRISES, asbl

© CLAP

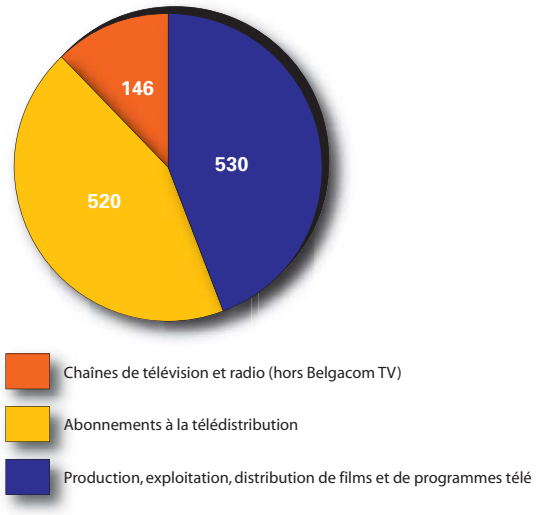
A terme, le procédé numérique est beaucoup plus économique. Le cauchemar du distributeur, c'est la copie : chaque écran nécessite une tonne de pellicule par an ! Alors qu'un petit disque dur pèse 300 grammes, soit cent fois moins que les bobines analogiques. Le numérique est facile à transporter, il est recyclable, sans parler de la qualité de l'image et du son… Globalement, là où les coûts de distribution représentent aujourd'hui 10% de l'industrie européenne du cinéma, soit 2 milliards d'euros par an, je crois qu'on peut facilement ramener ce budget à 1 milliard.

Au début du Tax Shelter, on a vu naître des sociétés «boites aux lettres», mais petit à petit des activités s'établissent réellement en Wallonie.

Continuer à travailler

En résumé et pour conclure, je crois vraiment que les atouts audio-visuels de Liège sont avérés. Il y a une palette de compétences, et surtout beaucoup de dynamisme. Il y a moyen de développer quelque chose. Mais attention, beaucoup d'autres villes peuvent prétendre à offrir de tels services ! Il faut donc continuer à travailler. ||

L'audiovisuel francophone : 1,2 milliard d'euros


146
530
520
Chaînes de télévision et radio (hors Belgacom TV)
Abonnements à la télédistribution
Production, exploitation, distribution de films et de programmes télé

Source : Communauté française, chiffres d'affaires 2005, en millions d'euros

Que pèse l'industrie de l'audiovisuel ? Pour la première fois, la Communauté française vient de réaliser l'exercice de quantification. Le secteur de l'audiovisuel à Bruxelles et en Wallonie pèse 1,196 milliard d'euros, soit 16% du budget de la Communauté française. Il n'est malheureusement pas possible de descendre très loin dans l'analyse : en effet ces statistiques sont établies sur base des codes NACE, mais cette nomenclature ne cerne pas le secteur avec précision.

Si les chiffres «télévision» sont assez représentatifs de la réalité, notre pays comptant peu de chaînes de télévision, par contre, il est extrêmement plus compliqué de cerner avec exactitude le secteur du cinéma, qui fonctionne avec beaucoup de travailleurs free-lance et selon une logique de mise en réseau qui ne permet pas d'appréhender toutes les prestations.

Au niveau de l'emploi, l'estimation tourne autour de 5.500 personnes, dont deux tiers travaillent pour la télévision et la radio et un tiers pour le cinéma.

Tax Shelter
Quand les entreprises misent sur le 7e Art

Par Vinciane **PINTE**

Le Tax Shelter est un incitant fiscal fédéral mis au point en 2004 et accordé à toute entreprise qui investit dans les productions audiovisuelles belges ou européennes. Il permet d'investir jusqu'à 500.000 euros (la loi ne spécifie pas de minimum légal) et de bénéficier d'une exonération fiscale de 150% du montant investi.

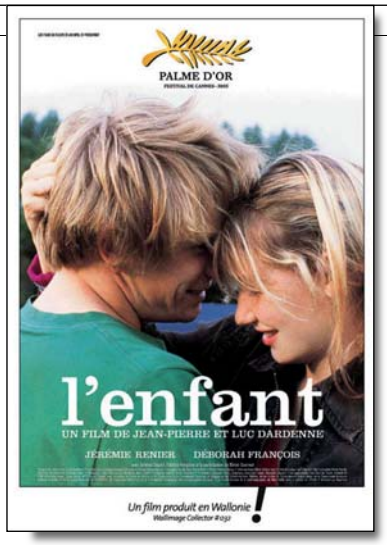
Le Tax Shelter permet aux sociétés qui investissent dans la production d'une œuvre audiovisuelle (l'investissement peut aller jusqu'à 500.000 euros. Inversement, la loi ne spécifie pas de minimum légal), de bénéficier d'une exonération de leurs bénéfices à concurrence de 150%, tout en jouissant d'autres avantages (accès aux recettes du film, impact en termes d'image de marque, soutien à la création d'emploi, etc.)

Par exemple, une entreprise qui réalise un bénéfice avant impôt de 1.500.000 euros peut investir le tiers, soit 500.000 euros (maximum autorisé) dans une production audiovisuelle et réaliser une économie d'impôt de 750.000 euros (soit 150% de la somme investie) x 33.99% = 254.925 euros.

Cet investissement s'opère par la conclusion d'une convention-cadre entre le producteur du film et la société qui investit et doit se réaliser sous la forme d'un montant en Equity et de prêt. L'investissement peut prendre la forme d'un prêt à concurrence d'un maximum de 40% de l'investissement total.

Quel est l'avantage du Tax Shelter ?

Le Tax Shelter garantit une immunisation fiscale et une possibilité de rendement financier, avec un risque zéro pour l'investisseur. Le rendement garanti varie de 3 à 12%. Il est, aux yeux des fiscalistes, un très bon produit d'optimisation fiscale.



Grâce au Tax Shelter, «L'Enfant» a rapporté plus de trois fois leur mise de départ aux investisseurs !

Cette filière contribue également à créer de l'emploi dans les secteurs concernés : une dizaine de sociétés belges ont en effet vu le jour. Deux d'entre elles se situent en Province de Liège. Il s'agit de Fast Forward et Inver Invest.

Profil des investisseurs : les grosses PME

Quel est le profil type des investisseurs ? En majorité, de grosses PME (en vertu du plafond des profits à 500.000 euros par an et d'une plus grande souplesse de prise de décision au sein des PME). "*Le Tax Shelter est accessible à toutes les sociétés résidentes et les établissements belges de sociétés non-résidentes*", souligne Daniel Zimmerman, de Fast Forward.

En région liégeoise, les magasins de jouets Broze, les entreprises Moury, les magasins de vêtements Duck, les fabricants de cheminée Liégeois, Bodart & Gonay, LEM Intérim, la Galerie du Son, Dinh Telecom, Imeco, New Elec, Sodry… ont opté pour le Tax Shelter. Comme l'explique Nathalie Lafontaine, d'Inver Invest, "*cet incitant fiscal s'adresse aussi bien à la boucherie du coin qu'à la grosse PME*".

FAST FORWARD
PREMIER OPERATEUR TAX SHELTER WALLON
DEJA 3 MILLIONS D'EUROS INVESTIS …
A l'affiche : " Nue Propriété " – Sélection officielle belge à la Mostra de Venise 2006, " Congorama " : un démarrage en salles fulgurant- " Lady Chatterley " : 9 fois nominés aux Césars – " Dikkenek ": figure au TOP 10du Box office des films belges sortie en salles en 2006
A venir : " Un secret " avec Cécile de France et Patrick Bruel
1 EURO TAX SHELTER INVESTI AVEC FAST FORWARD = 1,5 EURO DE DEPENSES REALISEES EN WALLONIE
10 MILLIONS D'EUROS TAX SHELTER EN 2007 :
VOULEZ – VOUS RELEVEZ LE CHALLENGE AVEC NOUS ?
Contact : Daniel Zimmermann – dz@f-fw.com – 0485 221 913

© Danielle Pierre

Fast Forward, intermédiaire en Tax Shelter, a pu injecter des fonds dans le film «Nue Propriété» sorti en janvier, et ce grâce à la contribution de 5 entreprises liégeoises.

D'une manière générale, si l'avantage fiscal et un possible rendement sur le produit sont les motivations premières pour les investisseurs, "*ces derniers se montrent également soucieux de contribuer au développement économique de leur région, et donc, de produire de l'emploi à Liège. Quand on investit dans un film tourné dans la région, on a la fierté de faire travailler des techniciens, des artistes, des traiteurs, des hôteliers, des taxis de chez nous*".

Après les aides publiques et les aides TV, cette logique fiscale donne un joli coup de pouce à la production cinématographique belge. Près de 40 millions d'euros de fonds ont déjà été investis dans le secteur en Communauté française, ce qui a permis l'émergence d'initiatives de grande qualité, une implication des maisons de production dans de grands projets étrangers, une augmentation des tournages étrangers chez nous, etc. Bref, c'est tout l'audiovisuel belge qui connaît un essor sans précédent !

Parmi les films concernés par le Tax Shelter, citons «L'Enfant», des frères Dardenne, qui a reçu la Palme d'Or à Cannes en 2005 et a rapporté plus de trois fois leur mise de départ aux investisseurs habilement conseillés par la société Scope Invest ! D'autres beaux projets sont en cours en région liégeoise, parmi lesquels «En fuite», des frères Dardenne toujours, «California Wash», de Bouli Lanners et «Elève libre», de Joachim Lafosse. ||

Plus d'infos ?
Une brochure (64 pages) du Service Public Fédéral Finances est disponible sur le site www.minfin.fgov.be (rubrique «Publications»)

AU CARREFOUR DE L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE
Promotion des compétences universitaires
LABORATOIRES UNIVERSITAIRES
Programmes de R&D
Transferts de technologie
ENTREPRISES
Fertilisation croisée
Clusters, pôles de compétitivité
Interface Entreprises-Université de Liège
LIEGE science park
Av. Pré-Aily, 4 | B-4031 Liège (Angleur)
tél. + 32 (4) 349 85 10 | fax + 32 (4) 349 85 20
interface@ulg.ac.be | http://www.interface.ulg.ac.be
Avec le soutien de la Région wallonne et du Feder
ULg INTERFACE ENTREPRISES | UNIVERSITE

SCOPE INVEST
PREMIER conseiller en investissements TAX-SHELTER
5ème année d'exploitation, 25 films financés, € 35 millions récoltés
1 Palme d'Or, 2 prix d'interprétation au Festival de Cannes
26 nominations aux Césars, 2 nominations aux Oscars
La confiance de 150 investisseurs
Pourquoi pas vous ?
Alexandre Lippens - Geneviève Lemal - Alain-Gilles Viellevoye
T: 02 289 09 90 - info@scopeinvest.be - www.scopeinvest.be

C'est fabriqué à Liège !
Un long métrage Bob et Bobette pour 2008

Liège devient une terre fertile pour les films d'animation. Une PME ansoise travaille actuellement sur des projets ambitieux qui devraient crever les écrans en 2007 et 2008. Rencontre avec Laurent Simon, Administrateur délégué de CoToon.

C'est dans un lancinant bruit de foreuses que Laurent Simon nous reçoit un lundi matin. "*Le calcul par ordinateur d'un film d'animation suppose des machines de plus en plus puissantes, machines qui nécessitent une climatisation adaptée. C'est précisément ce que nous sommes occupés à faire*", explique le fondateur de CoToon. Créée en 2002 avec Jean-Paul Bastin, la société ansoise occupe depuis sa naissance deux grands créneaux : les films d'animation et la visualisation de lieux (pour les architectes par exemple).

Employant aujourd'hui 26 personnes, CoToon a très vite obtenu de belles références via son produit-phare - la marionnette virtuelle – qui continue à lui assurer une belle notoriété. Mais les projets sur lesquels la société travaille actuellement vont également la propulser sur le devant de la scène : le long métrage Max & Co, une co-production Belgique-France-Suisse qui sera présenté à Cannes en mai prochain, a occupé 7 personnes pendant 8 mois. Autre long métrage : l'adaptation de l'univers de Bob et Bobette, dont la sortie est prévue pour Noël 2008. Les clips en 3D de Chantal Goya, qui seront bientôt diffusés sur TF1, ne passeront pas non plus inaperçus !

Une répétition générale de Mediacité

Depuis septembre 2006, CoToon accueille dans ses locaux 8 autres sociétés avec lesquelles elle compte collaborer plus intensivement : Yaka Faire, Pigment Graphic, Pixanima, Nexus Factory, Animaticks, Semios Design et Saga Film. Sous l'appellation «pôle image» de Liège, cet ensemble d'entreprise réunit différents acteurs de la chaîne audio-visuelle. "*Le principe est de faire naître des synergies entre nous – par exemple pour participer à des Foires à l'étranger – mais aussi d'ouvrir nos carnets d'adresses*".

Comme le précise Laurent Simon, il s'agit d'une sorte de répétition générale avant la mise en œuvre du projet Médiacité (voir page 11). "*Nos locaux actuels deviennent exigus et nous sommes impatients que le projet immobilier Médiacité devienne réalité. Pourront nous y rejoindre des sociétés comme XDC, HoverlorD... De même, nos collaborations avec les hautes écoles, notamment l'IAD et Albert Jacquar, pourront être renforcées*".

Gérer l'après «Palme d'Or»

Selon Laurent Simon, les Palmes d'Or remportées à Cannes par les frères Dardenne ont propulsé Liège dans l'univers mental des professionnels du cinéma. Les soutiens financiers – aides de la Communauté française, de Wallimage et de Promimage – ont également renforcé ces avantages géographiques. Et les axes de production France-Québec-Wallonie en sont sortis confortés. "*Sans compter qu'à Liège, des gens se battent depuis des années pour que ce secteur soit véritablement pris au sérieux*".

Quant au Tax Shelter, s'il nous a permis de revenir dans la course, il ne signifie pas pour autant que l'on puisse crier victoire. "*Nous devons continuer à nous démarquer pour faire la différence*", conclut le patron de CoToon. ‖

CoToon utilise le procédé de «capture de mouvement» : des capteurs sont placés sur un acteur (ici Lorie) et les mouvements sont récupérés pour être «collés» sur un personnage virtuel. Cette technique permet d'accélérer le rythme de production.

Flying-Cam est présent sur 3 continents
Harry Potter est un peu liégeois

Harry Potter, James Bond, Da Vinci Code, Eragon... Ces succès planétaires comptent une société liégeoise à leur générique. Créée en 1988 par Emmanuel Prévinaire, Flying-Cam fut la première société au monde à proposer des services professionnels de prise de vues aériennes par hélicoptère sans pilote. Depuis, la société a toujours maintenu sa position de leader mondial.

Flying-Cam, une société innovante et à la pointe de la technologie! En inventant la prise de vues aériennes par hélicoptère sans pilote, le Liégeois Emmanuel Prévinaire a véritablement créé une «niche» dont il occupe, depuis le début, la place de leader mondial. Fondée à Liège en 1988, la société dispose d'une succursale à Santa Monica et d'une filiale à Hong Kong.

Flying-Cam a filmé dans 48 pays pour plus de 800 clients, dont la majorité sont des clients fidèles. "*Depuis Liège, nous couvrons le marché européen. Nous sommes à Los Angeles depuis 1994 pour être proche du marché hollywoodien et couvrir les Etats-Unis, le Canada et l'Amérique du Sud. Depuis 2005, nous sommes également installés à Hong Kong pour le marché asiatique : avec près de 200 chaînes de télévision en Chine, les téléspectateurs chinois représentent la plus large audience mondiale. C'est assurément un marché d'avenir. L'ouverture de notre bureau à Hong Kong nous permet d'être à la bonne place au bon moment*", explique Emmanuel Prévinaire.

En effet, après un an de présence, Flying-Cam a déjà travaillé avec CCTV (Chinese Central Television), le plus important groupe audiovisuel chinois, en vue d'un contrat long terme pour réaliser des images à travers toute la Chine dans le cadre des Jeux Olympiques de Pékin de 2008. "*Comme le héros belge Tintin a permis aux enfants chinois de découvrir le monde, Flying-Cam va permettre au monde de découvrir la beauté de la Chine*", explique Emmanuel Prévinaire.

Les projets les plus récents de Flying-Cam comprennent «Harry Potter et la Coupe de Feu», «Harry Potter et le Prisonnier d'Azkaban», «Harry Potter et la Chambre des Secrets», «Da Vinci Code» ou encore «Eragon» sorti en Belgique en décembre 2006. L'équipe asiatique Flying-Cam a récemment participé au tournage du film chinois «Curse of the Golden Flower», le plus gros budget de l'histoire du cinéma chinois, actuellement en tête des box-offices en Asie.

"*A la base nous travaillons pour le cinéma, mais aussi pour l'audiovisuel au sens large : publicité, télévision, événements sportifs, parcs d'attractions... Nous commençons maintenant à proposer nos services pour l'industrie. En effet, notre système permet, par exemple, d'effectuer des inspections aériennes dans des zones à risques, comme nous venons de le faire sur le site de BASF à Anvers*", indique Emmanuel Prévinaire. ||

L'équipe asiatique de Flying-Cam a récemment participé au tournage du film chinois «Curse of the Golden Flower», le plus gros budget de l'histoire du cinéma chinois.

Après un an de fonctionnement
Clap a déjà aidé 12 films

Bureau d'accueil de tournages en province de Liège, le Clap vient de dresser le bilan d'une année de fonctionnement. Repérages, aides administratives, organisations de casting, contacts presse : Clap a soutenu 12 projets en un an.

Créé fin 2005 sur le même modèle que les 2 autres bureaux d'accueils wallons, Clap a pour mission d'attirer et de faciliter les tournages, étrangers ou nationaux, en province de Liège. Durant la première année de fonctionnement, 12 projets – longs ou courts métrages de fiction – ont bénéficié de la collaboration de Clap. Les premiers films pour lesquels s'est installée une collaboration sortent bientôt en salle : «Cages» d'Olivier Masset-Depasse sortira en mars prochain et «Voleurs de chevaux» de Micha Wald est sur le point d'être achevé.

Clap a pour mission d'attirer et de faciliter les tournages, étrangers ou nationaux, en province de Liège.

Les collaborations peuvent prendre différentes formes : repérages, aides administratives, organisations de casting, contacts presse… Un exemple ? Clap a aidé Versus Production à obtenir les autorisations de tournage au camp militaire d'Elsenborn pour le tournage de «Voleur de chevaux». Epinglons également les banques de données de figurants, comédiens et techniciens, ainsi que celle de décors (400 sites sont répertoriés par Clap sur www.wallonie-tournages.be et www.clapliege.be). Ainsi, les infrastructures de TNT à Bierset furent parmi les premiers décors recensés et ont accueilli en décembre 2006 le tournage de «Songe et poème d'une femme de ménage». "*A la demande de la réalisatrice, TNT a même accepté de ranger les avions dans l'axe de prise de vue !*", s'émerveillent Florence Conradt et Jean-François Tefnin, de Clap.

Côté financement, deux types de bourse sont octroyées via le Clap. Le repérage pour les longs métrages peut bénéficier d'une bourse de 2.000 euros financée par Wallimage. Les courts métrages peuvent obtenir des aides de 2000 euros également.

L'effet «Dardenne»

Selon Jean-François Tefnin, on sent à Liège un effet d'entraînement initié par les frères Dardenne : "*on ne peut pas encore réellement parler d'une industrie du cinéma, même s'il existe incontestablement une concentration dans ces métiers. D'une manière ou d'une autre, pratiquement tous les films belges qui sortent actuellement comptent de près ou de loin au moins un Liégeois ! Tout doucement, nous sommes en train d'installer une crédibilité*".

Pour 2007, le Clap entend dépasser le stade local. Le bureau sera présent aux festivals de Clermont-Ferrant, Cannes et La Rochelle et organisera des réunions avec les professionnels du futur «Médiacité» (voir en page 11). Un autre objectif est de mieux faire connaître au monde de l'entreprise le système de Tax Shelter (voir page 14) et ce en partenariat avec les sociétés liégeoises spécialisées dans ce domaine, Fast Forward et Inver Invest. ‖

Clap a aidé Versus Production à obtenir les autorisations de tournage au camp militaire d'Elsenborn pour le tournage de «Voleur de chevaux».

© Versus production

Wust

Complexe cinématographique “Sauvenière”
porté par l’asbl LES GRIGNOUX - LIEGE
Client : Ministère de la Communauté Française
Architecte : S.M. Vers Plus de Bien Etre (V+) /
B.A.S. - Bruxelles

Le cœur de Liège
fait son cinéma...

Le futur complexe
dans son environnement

route de Falize, 151 • B-4960 Malmedy • Tél: +32 80 79 27 11 • Fax: +32 80 79 28 14 • commercial@wust.be • www.wust.be

Image-Aze - photo : Techspace Aero

Partenaire des plus grands

Techspace Aero
Groupe SAFRAN

you and us, worldwide:

Partenaire des plus grands motoristes mondiaux, Techspace Aero conçoit, développe et fournit des sous-ensembles, des équipements, des services et des bancs d'essais pour les moteurs aéronautiques et spatiaux. Grâce à ses produits de haute technologie, Techspace Aero contribue au succès des vols de nombreux Airbus (A320, A330, A340 et A380), Boeing (B737, B747, B767, B777 B787), Embraer (190), etc. Route de Liers, 121 BE-4041 Herstal - Belgium - **www.techspace-aero.com**

www.lemonandpeps.com

Un port intérieur tourné vers l'extérieur

port autonome de liège

Quai de Maestricht, 14 • 4000 Liège

Tél.: +32 4 232 97 97 • Fax: +32 4 223 11 09

E-mail: portdeliege@skynet.be

Site internet: www.liege.port-autonome.be

Le groupe MeusInvest

Mission croissance

Un éventail d'outils complémentaires pour intervenir à tous les stades de la vie de l'entreprise.

Nouvelle adresse
Hôtel de Copis
Rue Lambert Lombard 3
(Place Saint-Etienne)
B-4000 Liège
Numéros inchangés
Tél. : 04 221 62 11
Fax : 04 223 57 65

CIDE | SpinVenture | Start-UpInvest | MeusInvest | Innodem | Invest Services

- Aide à la création d'entreprise, coaching et propriété intellectuelle
- Spin-offs universitaires
- Spin-outs issues de projets industriels
- Sociétés en croissance
- Fonds européen d'innovation et de développement
- Leasing immobilier et mobilier

www.**meusinvest**.be

Le pôle public wallon de l'audiovisuel
Wallimage : ça tourne !

Installé à Mons en 2001, Wallimage constitue avec sa filiale Sowalim le pôle public wallon de l'audiovisuel. Sa mission est de générer un effet structurant sur l'industrie naissante de l'audiovisuel en Wallonie. Comment ? En coproduisant des films et en soutenant la création ou l'extension de sociétés de services audiovisuels.

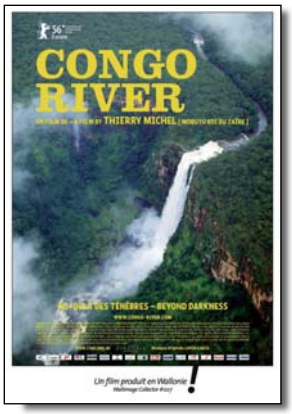
Côté film, l'enveloppe annuelle de Wallimage est de 2,5 millions d'euros, avec comme exigence que les œuvres soutenues fassent, lors de leur tournage ou de leur post-production, largement appel aux talents et aux industries techniques locales.

On notera que l'année 2007 a commencé très fort pour le fonds wallon, avec 3 des films soutenus sortant en salle : Congorama, Nue propriété et Odette Toulemonde, tandis qu'un quatrième (Irina Palm) est en sélection officielle à Berlin en ce mois de février.

Des satisfactions liégeoises

Du côté des aides aux sociétés de services, là aussi l'équipe dirigée par Philippe Reynaert enregistre plusieurs motifs de satisfaction. Dans le cadre de ce dossier, nous pouvons en particulier épingler le beau parcours réalisé par plusieurs sociétés liégeoises dans lesquelles Sowalim est intervenue :

• HoverlorD : installée dans le centre de Liège, cette société est spécialisée tant dans la prise de vue que dans la post-production du cinéma numérique. Sous la houlette de Louis-Philippe Capelle, directeur photo internationalement reconnu, et Paul Englebert, qui provient du milieu de la publicité, cette PME vient, entre autres, de gérer tout le travail de post-production du film «Cowboy» de Benoît Mariage : conformation, étalonnage, effets éventuels, génériques... Il s'agit évidemment d'un nouveau projet important pour la société liégeoise, car ce troisième long-métrage de Benoît Mariage est un des plus attendus de tous ceux qui ont été produits l'an dernier en Belgique.



• Digital Graphics : créée en 1994 par les frères Umé, cette société installée à Alleur est présente sur plusieurs fronts, notamment le cinéma d'animation et la confection d'effets spéciaux pour le cinéma. Elle vient par exemple de s'occuper de l'intégralité de la colorisation du long-métrage irlandais «Brendan» (10 personnes durant 6 mois). Dans le film «Un secret» de Claude Miller, Digital Graphics effectue un travail de gommage de câbles et travaille sur une séquence de train pour y insérer un arrière plan mobile et crédible à travers les fenêtres d'un wagon filmé sur fond vert. Sur un autre film tourné à la Réunion («Vendredi ou un autre jour» d'Yvan Lemoine), les graphistes ôtent de l'image tous les éléments contemporains : piquets électriques, touristes, bateaux, surfeurs, avions...

• Versus Production : considérée par Wallimage comme «l'une des structures de production francophone parmi les plus innovantes», elle a été créée en 1999 par Jacques-Henri & Olivier Bronckart. Son palmarès est impressionnant : Cages, Indigènes, le Dernier des Fous, Ultranova, Dans les champs de bataille, Voleurs de chevaux, Black Box, Léa... sont autant de films produits par Versus.

Outre des apports financiers, Wallimage propose aussi des aides pratiques comme une base de données des talents wallons. En outre, c'est le fonds qui coordonne l'action des 3 bureaux d'accueil de tournages qui couvrent la Wallonie, dont le Clap en terres liégeoises. ||

Plus d'infos ?
Consultez l'excellent site www.wallimage.be.
Voir aussi les infos sur Promimage (programme mobilisateur) sur le site www.awt.be.

Le futur «Cinéma Sauvenière»

Impossible de parler de cinéma à Liège sans évoquer l'action de l'asbl Les Grignoux, qui gère les cinémas Le Parc et Churchill. Militant activement pour le maintien et le développement d'une vie culturelle et d'une alternative cinématographique au centre de la Cité ardente, les Grignoux sont les initiateurs du futur «Cinéma Sauvenière», un nouveau complexe cinématographique de 4 salles.

Dessiné par des jeunes architectes bruxellois du bureau V+, ce projet immobilier est situé au centre de Liège, place Xavier Neujean Il devrait devenir opérationnel vers le mois d'octobre 2007.

A la Présidence de l'UWEL
Jean-Pierre Delwart : «partenaire de la reconversion»

Par Eric **WIERTZ**

A l'occasion de ce dossier «liégeois», nous avons rencontré Jean-Pierre Delwart, qui préside l'UWEL, la section liégeoise de l'UWE.

Patron à succès d'Eurogentec (première spin-off de l'Université et entreprise emblématique de tout le pays de Liège), Jean-Pierre Delwart est un homme qui s'investit. Depuis juin 2003, il est ainsi notamment Président de l'UWEL, vice-Président de l'UWE et membre du comité de direction de la FEB. A l'occasion de ce dossier spécial «Liège», nous avons dressé avec lui un bilan de quatre années «pleines».

Jean-Pierre Delwart : "La culture et l'économie entretiennent des rapports si étroits que l'un et l'autre peuvent s'enrichir mutuellement".

Jean-Pierre Delwart, quel est aujourd'hui le rôle de l'UWEL ?

La section liégeoise de l'UWE a pour mission première de fédérer les patrons membres de l'UWE en province de Liège. Ils sont actuellement 600 et totalement représentatifs au niveau de la taille, du secteur, de l'implantation.

Outre le fait que nous réunissons régulièrement ces membres sur des thèmes d'intérêt entrepreneurial général, nous jouons un rôle, essentiel à mes yeux, de relais par rapport au pouvoir politique. A l'UWEL de relayer auprès des décideurs politiques les demandes, les besoins et les attentes des entreprises de notre région.

Ce qui vous a poussé à vous intéresser de près au redéploiement économique liégeois…

C'est le moins que l'on puisse dire ! Dès mars 2004, avant même la constitution du GRE-Liège (le Groupement de redéploiement économique du Pays de Liège, porté sur les fonts baptismaux en juin de la même année), l'UWEL a constitué en son sein un groupe de réflexion sur le sujet. Y étaient représentés l'ensemble des organisations patronales (l'UWE, bien sûr, les Chambres de commerce de Liège et de Verviers, l'Union des Classes Moyennes) ainsi que les fédérations sectorielles les plus importantes (Agoria, Fedichem, Fevia,…) Nous avons ainsi travaillé durant deux ans dans la mouvance du rapport «Foret-Mathot», puis en synergie avec le GRE, auquel nous avons naturellement pris une participation très active. Je suis d'ailleurs vice-président du GRE et membre de son comité exécutif, ce qui assure à l'UWEL une présence et une écoute permanente au sein de l'organe officiellement chargé de la reconversion liégeoise.

Qu'est devenu ce groupe de travail ?

Le GRE ayant pris le relais au niveau fonctionnel, nous nous sommes réunis une dernière fois en juin 2006. En son sein, nous avions concentré nos efforts autour de plusieurs axes : les microtechnologies (un axe porté par Agoria), les surfaces du futur (par Arcelor), le transport et la logistique (matérialisé dans le Pôle Transport), les biotechnologies (avec un soutien important au projet Giga), la culture. Soit autant de thèmes d'une brûlante actualité qui ont quasiment tous été repris tant par le GRE que par le plan Marshall.

Ce rôle de relais des entrepreneurs liégeois vers les politiques va-t-il vraiment de soi ?

Ce ne fut pas toujours si simple. En tant que jeune Président, j'ai ainsi dû, avec le Président de la Chambre de commerce Jacques Thomas, harmoniser les relations entre nos organes, les coordonner afin de nous montrer plus efficaces au service de nos membres respectifs, par ailleurs souvent membres et de l'UWEL et de la CCI.

Suite à ces excellents contacts, une convention de partenariat a pu être signée entre les deux partenaires, auxquels nous avons adjoint l'UCM. Cette nouvelle structure a ensuite été intégrée au comité de réflexion créé au sein de l'association GRE/SPI+.

Autre chantier réalisé sous ma présidence : l'élargissement de notre association à l'ensemble du territoire provincial et non plus, comme précédemment, au seul arrondissement de Liège. Histoire de coller davantage encore au redéploiement de l'ensemble du Pays de Liège.

Vous évoquiez tout à l'heure les projets culturels. Comment l'UWEL s'y investit-elle ?

Depuis quelques années, chacun s'accorde à affirmer que la culture et l'économie entretiennent des rapports si étroits que l'un et l'autre peuvent s'enrichir mutuellement. C'est aussi la position de l'UWEL.

En matière de projets culturels, nous ne sommes d'ailleurs pas en reste. C'est ainsi que l'UWEL est partie prenante de ce grand dossier qu'est l'Embarcadère du savoir, le projet de centre de culture scientifique, technique et industrielle au Pays de Liège. Un dossier initié par l'Université de Liège, la Ville, Arcelor et l'UWEL et qui vise à réunir en les coordonnant l'Aquarium-Muséum, la maison de la Science et la maison de la Métallurgie et de l'Industrie de Liège. La phase d'élaboration du projet a pris

La section liégeoise de l'UWE a pour mission première de fédérer les patrons membres de l'UWE en province de Liège : elle en compte 600 actuellement dans ses rangs.

deux ans et demi, et c'est en juillet dernier qu'a été officiellement fondée l'asbl.

Au-delà de cet Embarcadère du savoir, l'UWEL tient à apporter son soutien à tout projet culturel liégeois intégré et réfléchi : nous pensons en effet que ce type de dossiers sont de nature à produire une image porteuse de notre région et à participer ainsi à l'effort général de reconversion.

Sous votre présidence, l'UWEL a également organisé des rencontres avec des personnalités, à l'occasion notamment de vos assemblées générales. Comment définir votre philosophie à cet égard ?

De par mes activités professionnelles, je suis appelé à beaucoup me déplacer. L'une de mes volontés a été de sensibiliser les patrons liégeois à ce qui peut se passer ailleurs. J'ai en effet pu remarquer que, à Bruxelles par exemple, je rencontre peu de Liégeois lors des réunions importantes. Pourtant, à mes yeux, il est essentiel pour les Liégeois et le Pays de Liège, que nous jouions à l'extérieur le rôle que nous méritons.

C'est cette volonté d'ouverture à l'autre qui m'a poussé à inviter à nos assemblées générales quelques «pointures» venues d'ailleurs. Il y a deux ans, ce fut le nouvel administrateur délégué de la FEB Rudi Thomaes, puis l'ancien patron de la KBC Remi Vermeiren, signataire du manifeste «In de Warande».

Une dernière question, Monsieur le Président : quel est le vrai poids de l'UWEL au sein du GRE ?

(Sourires) A ses débuts, il faut bien avouer que le GRE a été fondé par les politiques mais qu'il s'est très rapidement élargi à de nombreux organes, à diverses forces vives liégeoises. Notre voix, à nous et à nos entreprises membres, ne pouvaient qu'en être diluée.

Mais je dois aussi dire qu'aujourd'hui, par ma position au sein de l'organigramme, par ma proximité et mon action directe vis-à-vis du Directoire, l'UWEL a sans aucun doute retrouver à la fois une écoute attentive et une influence réelle. De la sorte, le GRE est encore mieux à même d'intégrer le fait que les entreprises et leurs patrons doivent être au centre du redéploiement. ||

Séminaires
des Formations Continuées à Horaire Décalé
(de février à mai 2007)
Garder le Cap
sur la bonne voie
Mise à jour et actualités en Fiscalité, TVA, Comptabilité, Impôts sur les revenus, ...
Le dirigeant d'entreprise à la recherche du meilleur statut social et fiscal
Les ASBL : aspects comptables et fiscaux
Quelles sont les grandes tendances comptables et fiscales des prochaines années ?
Du neuf en matière de responsabilité des dirigeants d'entreprise et de liquidation des sociétés commerciales
Actualités en impôts sur les revenus
Euronext Brussels lance ALTERNEXT - Le marché de référence des petites et moyennes entreprises de la zone euro
Les PME face à la réserve d'investissement et aux intérêts notionnels
Fiscalité locale et régionale : problèmes actuels
Du diagnostic préalable à la stratégie de reprise de la PME : un état de la question
Relation entre entreprises et Administration de l'Environnement : une opportunité pour le développement économique
Actualités en TVA
HEC ULg
Ecole de Gestion de l'Université de Liège
Rue Louvrex 14 - Bât N1
4000 Liège - Belgique
Tél: +32 4 232 73 21
Fax: +32 4 232 72 40
laetitia.debraz@ulg.ac.be
http://www.hec.ulg.ac.be
(Enseignement > Formations continuées > Horaire décalé > Séminaires)

(Aéro)Port de Liège : **les nouvelles sont bonnes**

L'un des grands atouts de la région liégeoise, ce sont bien sûr ses infrastructures. Le complexe portuaire liégeois, notamment, est le troisième port intérieur d'Europe après Duisbourg et Paris, avec un trafic annuel de plus de 20 millions de tonnes.

Les dirigeants du Port Autonome de Liège mettent actuellement les bouchées doubles pour mener à bien le projet «Liège Trilogiport», qui doit son nom aux atouts qu'il présentera :

- *trois accès à la mer (Anvers, Rotterdam et Dunkerque) ;*
- *trois modes de transport (eau, rail et route) ;*
- *trois marchés européens transfrontaliers (France, Pays-Bas et Allemagne).*

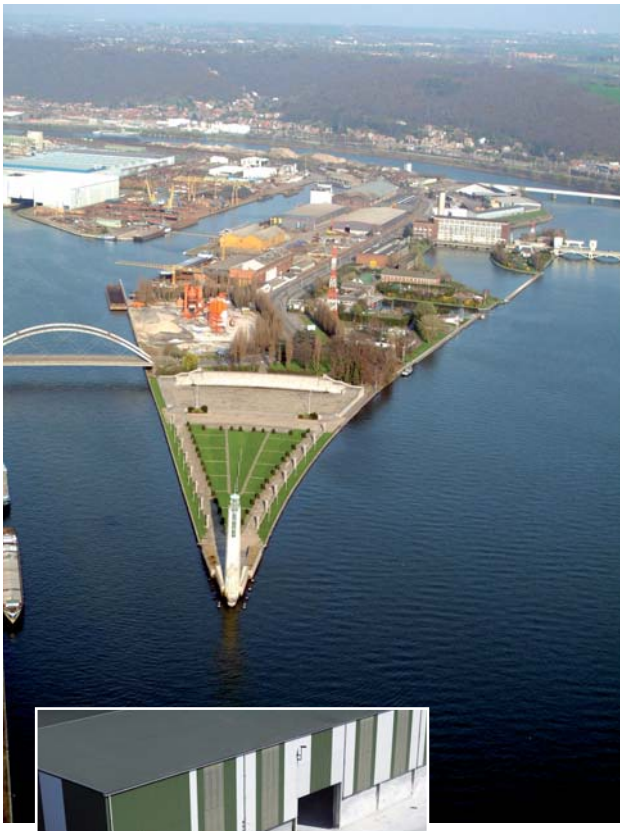
Pour développer cette zone de 100 hectares située le long du canal Albert, à Hermalle-sous-Argenteau, les Liégeois (Port et SPI+) collaborent avec le port d'Anvers.

L'objectif ? Attirer des entreprises utilisatrices de la voie d'eau et des grands centres de distribution européens présentant une activité à haute valeur ajoutée et génératrice de nombreux emplois nouveaux : 2.000 emplois selon une étude réalisée par l'Office de Promotion des Voies Navigables. Outre cet important projet, le Port de Liège prévoit d'autres aménagements en 2007, notamment le développement du port de Statte pour approvisionner en blé la future unité wanzoise de biocarburants.

***Les nouvelles sont bonnes également du côté de l'aéroport** : Liege Airport a récemment réintégré le Top 10 des aéroports européens dans le domaine du cargo en se positionnant à la 8e place, et a enregistré une croissance de 28% du trafic passagers (2006/2005).*

Autre motif de satisfaction pour les gestionnaires de l'aéroport : le fait de renouer avec les bénéfices, après une année 2005 qui s'était terminée par une légère perte de l'ordre de 30.000 euros.

Les perspectives de trafic pour cette année s'annoncent prometteuses, et début mars, un nouvel hôtel «Park Inn» 3 étoiles de 100 chambres ouvrira ses portes sur le site de l'aéroport.



© Aerialmedia

© MET

Le complexe portuaire liégeois est le troisième port intérieur d'Europe après Duisbourg et Paris, avec un trafic annuel de plus de 20 millions de tonnes.

TECHNORD AUTOMATION S.A.
Informatique industrielle
Automatisme et réseaux
Formations systèmes et produits
s'unir pour mieux vous servir !
www.technord.com
sales@technord.com
LIEGE Science Park - Rue Bois Saint-Jean 23 • B-4102 SERAING
Tél. +32 (0)4 229 72 90 - Fax +32 (0)4 253 11 27

Pas si évident que cela !
Faut-il régionaliser l'impôt des sociétés ?

En septembre 2006, la Ministre flamande de l'économie, Fientje Moerman, réclamait la régionalisation (partielle) de l'impôt des sociétés. Arguant que les Régions sont actuellement compétentes pour accorder des ristournes à l'impôt des personnes physiques, elle proposait que la prochaine réforme institutionnelle leur permette également de diminuer la charge de l'impôt des sociétés en octroyant, notamment, des soustractionnels ou des crédits d'impôts.

Par Jean de **LAME**

"*Les Etats modernes ne travaillent plus avec des subsides*, explique Fientje Moerman dont la demande de régionalisation de l'impôt des sociétés se fait de plus en plus pressante. *L'impôt des sociétés est un instrument plus efficient et moderne*". Tout en précisant : "*le but de cette régionalisation ne serait pas de permettre à la Flandre de concurrencer Bruxelles ou la Wallonie mais bien de la positionner sur la scène internationale*".

Il faut dire que si les recettes générées actuellement par l'impôt des sociétés s'élèvent à 9,5 milliards d'euros par an, leur ventilation en fonction du siège social des sociétés révèle qu'elles proviennent pour près de la moitié de Flandre, contre 30% environ de Bruxelles et moins de 20% de Wallonie.

Siège social

Une éventuelle réduction «régionale» de la charge fiscale obligerait l'Administration à mettre en place un mécanisme figeant le siège social au sein d'une région déterminée.

En effet, si en matière d'impôt des personnes physiques, le siège de taxation est le domicile, le siège social d'une société possède moins de «substance», nombre d'entreprises disposant d'un siège social à un endroit (Bruxelles par exemple) et leurs sièges d'exploitation à d'autres endroits (en Flandre ou Wallonie). Le Professeur Deschamps des FUNDP (Facultés Notre-Dame de la Paix de Namur) estime ainsi qu'"*un tiers des sociétés occupant plus de 100 personnes dispose de sièges dans plus d'une Région*". Le Président de la FEB, Jean-Claude Daoust, rappelle quant à lui que "*25% de la population active travaillent pour des entreprises implantées dans les trois Régions*".

Robert Deschamps (FUNDP) : "Un tiers des sociétés occupant plus de 100 personnes dispose de sièges dans plus d'une Région".

Délocalisation

La régionalisation de l'impôt des sociétés pourrait également engendrer un phénomène de délocalisation, la Région fiscalement la plus attractive attirant un maximum de sièges sociaux, ce qui poussera les deux autres Régions à mettre en place des mécanismes évitant le transfert de «leur» recette fiscale. S'en suivrait une «guerre fiscale» qui marquerait immanquablement un accroissement de la complexité administrative : il faudra prouver que le siège social est le centre de gravité de l'activité de l'entreprise. Certains prôneront une ventilation des recettes fiscales en fonction de l'activité générée dans chaque région (ce qui obligera la confection d'un bilan par Région), d'autres proposeront une répartition «forfaitaire» de l'impôt des sociétés en fonction, par exemple, de l'emploi occupé dans chaque région (mais comment cette ventilation pourra-t-elle se faire pour les entreprises de la construction – dont les chantiers sont par définition mobiles – ou les entreprises de services, de type informatique, nettoyage, etc. qui se rendent chez les clients ?).

L'exemple de l'international

Il ne faut pas chercher très loin pour se rendre compte des conséquences «administratives» d'une régionalisation de l'impôt des sociétés. Les conventions préventives de double imposition entre deux Etats sont là pour nous les rappeler (circonscription des établissements stables, prix de transferts, coopération administrative en vue d'échanger les informations,…)

Au sein de l'Union européenne, certains pays connaissent une taxation nationale et une taxation locale. C'est aussi le cas des Etats-Unis et du Canada :

	Taxation nationale/fédérale	Taxation locale
Allemagne	*25%*	*12 à 20%*
Italie	*33%*	*4,25%*
Luxembourg	*22,88%*	*6,75%*
USA	*35%*	*0 à 12%*
Canada	*38%*	*9,9 à 16%*

Absences au travail : la situation en Région Wallonne

Les absences en entreprise font partie du quotidien. Cauchemar pour les patrons (rentabilité, réorganisation des activités, respect des délais…), source de stress voire de démotivation pour les travailleurs (surcharges de travail, remplacements…), les conséquences dommageables ne manquent pas !

Une étude scientifique sur ce sujet vient d'être réalisée en Région wallonne auprès d'un échantillon d'environ 9.000 employeurs et 75.000 travailleurs. Initiative conjointe du Secrétariat Social Partena et de l'Union Wallonne des Entreprises, appuyée par l'expertise de HEC-ULg, cette étude est une véritable «première» puisque jamais encore une analyse de cette ampleur n'a été réalisée sur les travailleurs en Région Wallonne. Sa particularité est de mesurer l'ensemble des situations où un travailleur ne preste pas, quelle que soit la cause de l'absence.

Les conclusions de l'étude ne manqueront pas d'interpeller tant l'ensemble des acteurs du monde du travail que les pouvoirs publics. Elles seront présentées en détail dans le numéro de mars de Dynamisme Wallon.

Les entreprises plus favorables à une réduction de l'impôt des sociétés

Pour l'Union Wallonne des Entreprises, le débat n'est pas de savoir s'il faut régionaliser l'impôt des sociétés, mais plutôt de s'interroger sur la «compétitivité» de notre impôt des sociétés.

Qui dit régionalisation dit, à coup sûr, augmentation de la complexité administrative

Le taux facial belge maximum est de 33,99%. Grâce aux intérêts notionnels, nombre d'experts estiment le taux réel à 26 à 27%. A l'exception de l'Espagne, de la France et de l'Italie – au taux facial de ±33% – tous les autres pays de l'Union Européenne connaissent un taux facial maximum inférieur au taux belge (Pays-Bas : 25,5%, Pologne : 19%, Slovaquie : 19%, Suède : 28%, Royaume-Uni : 30%, Autriche et Grèce : 25%, Bulgarie : 10%,….)(1).

Le paradoxe est que la pression à la diminution du taux de l'impôt des sociétés ne provient pas pour une fois des Etats-Unis mais des autres pays de l'Union Européenne.

Le débat sur la réduction de l'impôt des sociétés n'est-il pas différent en Flandre et en Wallonie pour une raison «culturelle» ? Les responsables politiques flamands seraient-ils plus en accord avec la Hollande qui connaît un taux de 25,5% et les responsables politiques francophones plus sensibles à la réalité française, avec un taux de 33,33% ?

Combien de temps allons-nous perdre dans ce débat «communautaire» de la régionalisation de l'impôt des sociétés ? Les autres pays de l'Union européenne nous montrent pourtant la voie à suivre : celle de la réduction de la charge fiscale pesant sur les entreprises… Et n'oublions jamais que le taux nominal le plus bas possible est l'élément le plus attractif pour les entreprises étrangères. Ce que les Hollandais ont bien compris avec leur taux nominal de 25,5%. ‖

(1) Deloitte Corporate Taxes Rates 2007

CREALYS...
Parc scientifique de la Province de Namur
Vous êtes une entreprise innovante? Vous cherchez le site idéal pour développer votre projet? Sur l'axe Bruxelles/Namur, CREALYS c'est déjà 80 entreprises !
CREALYS offre un immobilier et des services variés, à proximité d'entreprises de renommées internationales, de PME dynamiques, de partenaires scientifiques ...
CREALYS dispose de bureaux et de 210 m² de zones pilotes L1 dans son bioincubateur, destiné aux entreprises du secteur des sciences du vivant.
Le Business Centre de CREALYS offre d'autres surfaces adaptables à vos besoins.
Crealys @trium Rue Camille Hubert 2-5032 Gembloux
T. +32(0)81 728 827 - F. +32(0)81 728 824 -
www.crealys.be - info@crealys.be
CREALYS
bep
BUREAU ÉCONOMIQUE DE LA PROVINCE DE NAMUR
Des Hommes, des Idées, un Futur

Esprit d'entreprendre
Passer à la vitesse supérieure

Plusieurs études récentes pointent le déficit d'esprit d'entreprise en Belgique et en Wallonie. Notamment la fameuse étude GEM (Global Entrepreneurship Monitor), sortie à la mi-janvier. Qu'en dit-on du côté FREE, la Fondation pour la Recherche et l'Enseignement de l'Esprit d'Entreprendre ?

Par Vinciane **PINTE**

"*Notre motivation de départ, ce sont les diverses études et analyses qui reviennent comme une litanie, à l'exemple du GEM 2006 (ndlr : voir ci-dessous) et qui, toutes, pointent notre déficit d'esprit d'entreprise*", explique Bernard Surlemont, Directeur de FREE, la Fondation pour la Recherche et l'Enseignement de l'Esprit d'Entreprendre

C'est ce constat qui est à la base de la création, en mai 2003, de FREE. Organisation apolitique et privée, cette fondation est soutenue financièrement par 7 sociétés : CNP, Sonaca, Electrabel, Lhoist, Fortis, Siemens et GSK. Elle a pour mission de développer l'esprit d'entreprendre en Communauté française et développe ses actions prioritairement dans l'enseignement secondaire et supérieur (voir www.freefoundation.be).

Bernard Surlemont livrait récemment le bilan après trois ans de fonctionnement : "*Les actions que nous suivons ou mettons en œuvre restent dans la marginalité. Prenons l'exemple des mini-entreprises : le taux de pénétration parmi les élèves est de 5%. Idem pour les témoignages de patrons dans les écoles, idem pour les soirées «Génération Entreprendre» que nous avons mises sur pied dans l'enseignement supérieur. D'où notre souci actuel de passer à la vitesse supérieure : l'enseignement tout entier, et pas seulement quelques profs isolés, doit se sentir concerné par le développement de l'esprit d'entreprendre*".

Cette nécessité d'enclencher la vitesse supérieure se trouve une fois de plus renforcée par la publication, à la mi-janvier, des résultats belges de l'enquête mondiale sur l'esprit d'entreprendre (l'enquête est connue sous l'appellation «GEM», pour «Global Entrepreneurship Monitor»). Plus de 2.000 personnes ont été interrogées pour le volet belge. L'objectif ? Déceler les individus qui ont l'intention de créer une entreprise à court terme ou qui ont lancé leur propre entreprise au cours des 42 derniers mois. Bilan : l'esprit d'entreprendre en Belgique est le plus faible parmi 40 pays, dont 16 membres de l'Union Européenne.

Seuls 2,73% de la population belge âgée de 18 à 64 ans géraient en 2006 une affaire naissante ou étaient propriétaire d'une entreprise opérationnelle depuis moins de 42 mois. Selon Hans Crijns, professeur à la Vlerick School, qui pilotait le volet belge, "*c'est tout un contexte culturel et social qui freine la création d'entreprise dans notre pays*". Vivre dans un environnement socio-économique aisé encourage moins en effet à prendre des risques financiers en créant sa propre entreprise. Ensuite, de nombreux Belges estiment encore qu'une carrière en tant qu'employé est plus confortable qu'une carrière d'employeur. Le cadre protecteur de la sécurité sociale joue également. L'enseignement, la formation ne mettent quant à eux pas assez l'accent sur les qualités entrepreneuriales.

2006, une année record

Face à ce coup de sonde, nous avons voulu mettre en parallèle les chiffres de démographie d'entreprise. Est-il vrai que nous sommes si «mauvais» sur le plan de la création d'entreprise ? Interrogé par nos soins, le spécialiste de l'information financière Graydon nous fait remarquer que l'année 2006 fut une année «record» en Belgique sur le plan des constitutions d'entreprises, avec 63.169 nouvelles entités (dont 16.942, soit 26,9%, pour la Wallonie), une performance que l'on n'avait plus connue depuis 15 ans. Notons que ces chiffres couvrent toutes les formes juridiques : SA, SPRL, SC, unipersonnelles…

Cette bonne nouvelle doit toutefois être relativisée. En effet ce n'est pas parce que l'on crée beaucoup d'entreprises que tout est réglé pour autant : plus de la moitié de ces nouvelles entreprises sont unipersonnelles (et résultant pour partie d'un passage d'indépendant en société) et il n'y a pas non plus de lien automatique vers une augmentation significative de la valeur ajoutée.

En outre, les chiffres de l'emploi indépendant – n'oublions pas que beaucoup de créateurs ou de chefs d'entreprise travaillent sous ce statut – sont en stagnation depuis plusieurs années : la Wallonie compte 225.788 indépendants (chiffres 2005, derniers disponibles), à peine 1000 de plus qu'en l'an 2000…

C'est pourquoi l'esprit d'entreprendre est un des thèmes majeurs mis en avant par l'UWE et en particulier son nouveau Président Eric Domb : un changement de mentalité est nécessaire au redressement économique wallon. Cela représente la contribution de notre région à une réalité de terrain : en effet, comment tendre au bien-être de la société wallonne en général si celle-ci ne peut engendrer en son sein la dynamique nécessaire à sa création de richesse, de manière autonome et équilibrée ? Le défi des prochaines années sera de faire triompher en douceur cette révolution mentale, sans quoi il serait inutile de songer à une Wallonie prospère et apte à décider elle-même de son futur. ‖

Bernard Surlemont : "L'enseignement tout entier, et pas seulement quelques profs isolés, doit se sentir concerné par le développement de l'esprit d'entreprendre".

Radiographie financière
Comment se défendent les PME wallonnes ?

Deloitte Fiduciaire a publié les résultats de son Baromètre pour les PME 2006. Il en ressort que les performances des PME wallonnes sont sensiblement moins bonnes que celles des PME flamandes. Toutefois, si l'on se concentre sur les 25% des PME wallonnes les plus performantes, on constate qu'elles se situent au même niveau que leurs homologues du Nord du pays.

Par Virginie **LOUIS**

Partant d'une sélection de 2.200 PME, et à l'aide de 10 indicateurs clés relatifs à la rentabilité, la liquidité ou encore la solvabilité des entreprises, Deloitte Fiduciaire dresse une carte de la performance financière et opérationnelle des PME belges. Cet outil, à destination des dirigeants de PME, offre une réelle opportunité de positionner sa propre entreprise, parmi les entreprises belges, parmi les entreprises de sa région, ou parmi les entreprises de son secteur d'activité. Coup d'œil sur les résultats des PME wallonnes.

La PME médiane en Flandre se porte globalement mieux qu'en Wallonie ...

	Belgique	Wallonie	Flandre	Bruxelles
Solvabilité réelle(1)	*56%*	*49%*	*60%*	*49%*
Liquidité(2)	*161%*	*169%*	*160%*	*153%*
Coût du personnel dans la valeur ajoutée	*70%*	*65%*	*70%*	*70%*
Rendement opérationnel(3)	*13%*	*10%*	*13%*	*8%*
Retour sur capital investi(4)	*5%*	*4%*	*5%*	*4%*

... mais la situation s'équilibre quelque peu lorsqu'on considère les 25 % des PME les plus performantes

	Belgique	Wallonie	Flandre	Bruxelles
Solvabilité réelle (a)	*83%*	*84%*	*86%*	*77%*
Liquidité (b)	*336%*	*334%*	*345%*	*281%*
Coût du personnel dans la valeur ajoutée	*54%*	*52%*	*54%*	*57%*
Rendement opérationnel (c)	*35%*	*24%*	*37%*	*27%*
Retour sur capital investi (d)	*13%*	*13%*	*13%*	*15%*

(a) La solvabilité réelle correspond au ratio fonds propres réels sur le total du passif.
(b) La liquidité est le rapport entre les actifs circulants et les fonds de tiers à court terme.
(c) Le rendement opérationnel correspond au rapport entre l'EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization) et le chiffre d'affaires.
(d) Le retour sur capital investi est le ratio entre l'EBIT (Earnings Before Interests and taxes) ou résultat d'exploitation et les fonds propres réels, augmentés des fonds de tiers porteurs d'intérêt.

Une structure capitalistique forte

Premier constat, comme le montre le tableau ci-contre (partie 1), la moitié des entreprises wallonnes sont financées à concurrence de 49% par fonds propres et quasi-fonds propres (comptes courants et avances consenties par les actionnaires et administrateurs). En clair, les principaux bailleurs de fonds de nos PME wallonnes sont leurs actionnaires et leurs administrateurs/gérants.

Comment expliquer cet état de fait ? Une vaste majorité des entreprises interrogées (84%) sont des entreprises familiales[1]. Or, comme le souligne Nikolaas Tahon, partner chez Deloitte et co-auteur du Baromètre, "*les entreprises familiales souhaitent souvent conserver au maximum leur autonomie et, de ce fait, elles recourent peu aux leviers financiers extérieurs pour soutenir leur développement*".

En guise d'illustration, la solvabilité réelle[2] des entreprises flamandes culmine à 60%. Source de la différence avec les entreprises wallonnes ? Selon Dominique Deliège, partner chez Deloitte impliqué dans l'étude, "*c'est probablement une moins grande confiance des Wallons par rapport à l'avenir économique, qui explique que les entreprises wallonnes ont davantage tendance à sortir les bénéfices de l'entreprise, plutôt que de les réinvestir dans l'activité entrepreneuriale*".

Et les autres indicateurs ?

Outre la solvabilité réelle, d'une manière générale, les indicateurs retenus par Deloitte Fiduciaire témoignent d'une situation financière des PME wallonnes moins bonne que celle de leurs consœurs flamandes (voir la partie 1 du tableau). Citons le rendement opérationnel de l'entreprise médiane wallonne qui n'est que de 10%, alors qu'il atteint 13% en Flandre. Ou encore, le retour sur capital investi qui se monte à 4% en Wallonie, contre 5% pour la moyenne flamande.

Faut-il pour autant sombrer dans la morosité ? Pas sûr. Certains indicateurs wallons sont dans le vert, par rapport à la moyenne belge : les PME wallonnes présentent un meilleur ratio de liquidité, 169% pour 161% en Belgique. En outre, elles ont des charges salariales de l'ordre de 65% de la valeur ajoutée, contre 70% au niveau belge. Gardons nous également de toute généralisation abusive. Certes, les performances financières et opérationnelles de l'entreprise médiane wallonne sont en deçà de la moyenne. Mais, si l'on extrait de l'échantillon les 25% de PME les plus performantes en Wallonie, elles se situent, à peu de choses près, au même niveau que leurs homologues flamandes (tableau 1 – partie 2). Ce qui fait dire à Dominique Deliège qu'il

(1) Par entreprise familiale, on entend une entreprise dont plus de la moitié des actions sont détenues par une seule famille et où plus de la moitié des administrateurs font également partie de cette même famille.
(2) La solvabilité réelle correspond au ratio entre les fonds propres réels, c'est-à-dire les fonds propres majorés des quasi-fonds propres (comptes courants et d'avances consenties par les actionnaires et administrateurs), et le total du passif.

subsiste en Wallonie un important segment d'entreprises qui luttent dans un contexte de reconversion industrielle.

Quel avenir pour le tissu entrepreneurial wallon ?

Bien évidemment, il s'agit de mettre à disposition des PME existantes tous les moyens nécessaires, pour assurer leur développement et accroître leurs performances. Mais l'avenir, pour le monde entrepreneurial wallon, se trouve peut-être aussi dans la dynamisation de la création d'entreprises. Sur ce point, le Baromètre 2006 offre une source d'encouragement aux candidats entrepreneurs. Il nous apprend en effet que les jeunes PME (moins de 10 ans d'existence) sont, en moyenne, plus performantes et plus rentables que leurs aînées. Et pour cause, les jeunes entreprises sont souvent plus flexibles et actives dans les secteurs économiques porteurs. En outre, elles sont dirigées par des jeunes entrepreneurs, dotés de compétences managériales et généralement plus sensibles aux challenges posés par une économie mondialisée. ||

Plus d'infos ?
Consultez le site www.barometrepme.be : outre la version intégrale de l'étude «Le Baromètre pour les PME 2006 : 10 indicateurs financiers pour guider votre entreprise», il offre la possibilité d'établir gratuitement votre propre Baromètre PME.

Cocktail de l'UWE du 7 février : les photos sont en ligne

Le Château du Lac de Genval a accueilli en ses murs la réception de Nouvel-An de l'Union Wallonne des Entreprises le 7 février dernier.

Pour l'occasion, l'UWE avait invité à sa tribune Rudy Aernoudt, Secrétaire général de l'administration flamande (département Economie, Science et Innovation) pour un exposé sur le thème «Flandre-Wallonie : une meilleure coopération interrégionale pour une meilleure compétitivité».

Le Président de l'UWE a également fait part des axes sur lesquels l'UWE entend mettre l'accent au cours des prochains mois. Ceux-ci sont au nombre de 4 : l'esprit d'entreprendre, l'enseignement, la réforme du marché du travail et la gouvernance publique (plus d'infos dans notre prochaine édition).

Plus de 1.000 personnes sont venues assister à cette réception qui constitue toujours un moment fort de la rentrée.

Vous y étiez ? Grâce à notre partenaire Tilt-Photographie, nous vous invitons à visionner le reportage complet de l'événement sur le site www.dynamismewallon.be.

INTERNATIONAL
EXECUTIVE
MBA
Vous recherchez un défi pour booster votre carrière ?
International Executive MBA
PROGRAMME DE COURS À TEMPS PARTIEL pour MANAGERS alliant l'international et le développement des capacités managériales
Association de CINQ PRESTIGIEUSES UNIVERSITÉS BELGES en partenariat avec l'AWEX
La meilleure manière de DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE et RÉUSSIR VOTRE BUSINESS INTERNATIONAL
3 VOYAGES D'ÉTUDES sur 3 CONTINENTS
Cours dispensés EN ANGLAIS
Début des cours : LE 16 MARS 2007
Belgique • Brésil • Chine • Hongrie
LSM
LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT
En partenariat avec
UCL
HEC
Website : www.louvainmba.com • Mail : info@louvainmba.com • Téléphone : + 32 473 593705

Témoignage
Un parlementaire en stage à la cartonnerie Trehout

Soucieuse de resserrer les liens entre les entreprises et les Parlementaires afin que ceux-ci puissent se familiariser aux aspects de la vie au sein de l'entreprise, l'UWE organise des séjours en entreprise à leur intention. Daniel Senesael, Député-Bourgmestre (PS), qui a effectué un séjour au sein de la cartonnerie Trehout à Estaimpuis, nous livre ses impressions.

Par Vinciane **PINTE**

Daniel Senesael : "En tant que parlementaire, observer la réalité du terrain me permet de relayer certaines problématiques très concrètes".

Depuis septembre 2005, l'UWE propose aux parlementaires wallons d'effectuer un séjour en entreprise, afin de se familiariser aux divers aspects possibles de la vie d'entreprise : *Quelle est l'influence de certaines décisions politiques ? Comment l'entreprise va-t-elle devoir s'adapter ? Quelles sont les conséquences sur le plan de l'emploi, de la compétitivité, des investissements, des finances, des exportations, de la gestion des déchets, des fournisseurs, etc. ?*

Basé sur le principe de l'immersion (et non de la simple visite de circonstance), un séjour en entreprise peut donner un éclairage concret à toutes ces questions. Inversement, ce séjour permettra une sensibilisation au travail législatif dans le milieu de l'entreprise.

Une trentaine de députés se sont d'ores et déjà portés candidats à l'opération initiée par l'UWE. Tel que Daniel Senesael, Député-Bourgmestre PS qui a séjourné 3 jours au sein des cartonneries Terhout à Estaimpuis.

Quel fut le programme de votre séjour au sein de la cartonnerie Trehout ?

Le premier jour a été consacré à la prise de connaissance du management de l'entreprise. Le second, j'ai pu participer à l'éclosion de projets d'un point de vue graphique. Le troisième jour, j'ai mis la main à la pâte, aux côtés de l'équipe d'assemblage. Etant donné que ce sont des demandes publicitaires spécifiques, différentes les unes des autres, il n'y a pas de machines standardisées, le travail reste entièrement artisanal et manuel.

Que retenez-vous de cette expérience ?

Ce stage permet de se rendre compte des atouts des entreprises de la région devant lesquelles on passe tous les jours. J'ai été frappé par la qualité humaine de l'accueil des clients, la proximité humaine entre patrons et employés, la créativité que cette PME déploie, son adaptabilité au marché publicitaire.

En tant que Député, quel est l'intérêt d'un tel stage ?

En tant que parlementaire, observer la réalité du terrain me permet de relayer certaines problématiques très concrètes. J'ai notamment été frappé par les lourdeurs administratives auxquelles cette petite structure familiale doit faire face.

Êtes-vous familier du milieu de l'entreprise ?

J'ai travaillé en entreprise en tant qu'étudiant. Ce stage est ma seconde expérience en entreprise.

Une anecdote ?

Oui, la fierté des petites mains qui participent, à leur échelle, à la création d'outils promotionnels pour le compte de marques prestigieuses, diffusées à échelle mondiale.

Seriez-vous prêt à réitérer l'opération ?

Oui, tout à fait. Ça m'a enrichi d'un point de vue humain, personnel, professionnel. Ça m'a permis de me rendre compte du processus, des difficultés, de la durée pour aboutir au produit fini. A refaire, je ferais volontiers un stage dans le milieu des nouvelles technologies en informatique. ‖

Vous êtes dirigeant d'entreprise ? Vous voulez resserrer les liens avec le secteur public ?

La volonté de l'UWE est de multiplier les expériences d'échange public-privé et de les inscrire dans une nouvelle culture d'entreprise qui touche tant le secteur public que privé.

Deux formules sont proposées :

1/ l'accueil de fonctionnaires (6 jours étalés sur maximum 6 mois), suivi d'une journée 12 mois plus tard afin d'évaluer l'état d'avancement des dossiers.

2/ l'envoi d'un cadre d'entreprise au sein des administrations régionales.

Les entreprises intéressées peuvent contacter Vinciane Pinte à l'Union Wallonne des Entreprises (UWE) au 010/48.50.32 ou vinciane.pinte@uwe.be

Il dirige 35 personnes à l'IWEPS
Le patron des statistiques wallonnes

L'Institut Wallon de l'Evaluation, de la Prospective et de la Statistique (l'IWEPS en abrégé) a un nouveau patron depuis septembre 2006. En provenance d'Eurostat, Daniel Defays a choisi de retrouver sa terre natale et de se consacrer à la Wallonie. Dynamisme Wallon l'a rencontré.

Par Madeleine **DEMBOUR**

Le nouvel administrateur général aborde sa première année à l'IWEPS avec optimisme, son Ministre de tutelle, Elio Di Rupo, lui donnant les moyens de renforcer son équipe, qu'il espère faire passer de 35 actuellement à 50 d'ici fin 2007. Son ambition ? Faire de l'IWEPS la référence en matière de rassemblement et traitement des données sur la Wallonie, d'une part, et d'analyses socio-économiques sur la région, d'autre part.

Ce faisant, le statisticien liégeois ne veut pas promettre la lune ! "*La statistique est un «gros bateau». Nous avons besoin de séries chronologiques, donc nous ne pouvons nous permettre de mettre en route quantité de nouveaux projets chaque année ! En outre, il n'y a que le fédéral qui a un pouvoir de contraintes pour obliger les entreprises à fournir des données. C'est une sorte de monopole, dès lors notre institut produit peu de données, mais rassemble plutôt celle qui existent*".

Daniel Defays est pourtant convaincu que la statistique publique doit servir tous les acteurs de la société, y compris le monde des entreprises. "*Les entreprises sont à la fois à la source des données, et utilisatrices des données*". Mais entre le statisticien et le chef d'entreprise, les intérêts peuvent parfois diverger. "*La statistique publique fournit essentiellement des agrégats macro-économiques, là où les entreprises demandent des infos sur les marchés, à jour et détaillées. Sans compter les problèmes de confidentialité qui limitent la diffusion de données*".

Au cours des prochains mois, l'équipe de l'IWEPS prévoit de travailler sur le renforcement de la statistique d'entreprises (démographie et créations d'entreprises) et l'évaluation du plan Marshall. D'autres champs de coopération avec l'UWE et les entreprises peuvent être envisagés.

Daniel Defays : "La statistique publique doit servir tous les acteurs de la société, y compris le monde des entreprises".

A titre d'exemple :

- Concertations sur des analyses conjoncturelles,
- Travaux sur le développement de certains métiers,
- Coopérations dans les études sectorielles.

Si vous-même, en tant que dirigeant d'entreprise, avez des suggestions à émettre quant à l'amélioration de la collecte de données, vous êtes invités à prendre contact avec Didier Paquot à l'UWE au 010/47.19.44 ou didier.paquot@uwe.be. ‖

Principales publications de l'IWEPS

Chiffres-clés, Tendances économiques, Note mensuelle de conjoncture, Séries statistiques du marché de l'emploi en Wallonie, Tableau de bord de l'emploi en Wallonie…

Retrouvez-les sur http://statistiques.wallonie.be/

Les administrateurs de l'UWE se présentent

PAUL-MARIE DESSART

Après un début de carrière à Londres, comme analyste financier pour la BBL, Paul-Marie Dessart revient au pays pour effectuer son stage d'avocat au barreau de Bruxelles, avant d'entrer en 1991 au service juridique de la Sabena dont il assume la direction à partir de 1998. Il sera l'un des derniers cadres à quitter la compagnie nationale : en 2001, Mobistar l'intègre au sein du «General Counsel» avant de lui confier, en 2005, la fonction de Secrétaire général ainsi que la gestion des Ressources Humaines.

Mobistar représente aujourd'hui 34% de part du marché belge.

Au sein de l'UWE, Paul-Marie Dessart participe notamment au Groupe de Travail Communication qui se réunit régulièrement pour élaborer la stratégie de communication de l'organisation.

© TILT Photo

OLIVIER DE WASSEIGE

Licencié et Maître en Informatique, Olivier de Wasseige (44 ans) a exercé différentes fonctions au sein de sociétés de services informatiques internationales. En 1999 il crée sa propre société, DefinITion, dans le domaine de l'internet. Professeur invité à HEC/Ulg et Chargé de cours à l'EPM, il enseigne aussi les fondements de l'e-Business dans de nombreux centres de formations, entreprises, et interfaces de développement économique : 5.000 dirigeants ont ainsi été formés à la stratégie internet. En 2005, il crée avec la société IMmedia le groupe Defimedia, rassemblant les activités des deux sociétés, et dont il est administrateur délégué. Basée à Gembloux, la PME emploie aujourd'hui 17 personnes pour un chiffre d'affaires de 1,6 millions d'euros. Elle est classée première agence web de Wallonie, suivant un classement établi par le magazine Inside. Par son mandat à l'UWE, Olivier de Wasseige entend défendre les intérêts des PME (R&D, emploi, formation…) et participer à la promotion de l'esprit d'entreprendre.

S'abonner à L'Echo, ça vaut le placement.

Un abonnement à L'Echo = le journal papier + les services en ligne. L'opportunité d'être au courant à tout moment de toute l'actualité.

Vous êtes informé chaque jour avec rigueur et professionnalisme sur les trois piliers que sont l'économie, la finance et l'entreprise.

Chaque mercredi , vous profitez du supplément emploi "Références".

Un samedi sur deux, vous recevez le supplément lifestyle "Exception".

Chaque samedi, "Mon Argent" le magazine rempli de conseils pour la gestion de vos finances personnelles.

Et à toute heure: www.lecho.be.
Avec un module de portefeuille élargi, une sélection de fonds et d'actions, T-Zine, les chiffres actualisés, des dossiers exclusifs et des banques de données complètes... et pleins d'autres services à découvrir sur notre site.

L'Echo
Faites bouger le monde.

CHÈQUE DÉCOUVERTE

7400

☐ **Oui**, je souscris à cette offre. Je lis L'Echo à un tarif avantageux et prends un abonnement annuel au prix de 295 euros, soit une réduction de 25% sur le prix en librairie.

☐ Je m'abonne à L'Echo pour 6 mois, au prix de 156 euros, soit une réduction de 21% sur le prix en librairie.

☐ Je préfère découvrir L'Echo sur une plus courte période et m'abonne pour 3 mois au prix de 84 euros, soit une réduction de 15% sur le prix en librairie.

Je reçois L'Echo à ☐ mon adresse professionnelle ☐ mon adresse privée

Prénom : Nom :

Date de naissance : |_|_|/|_|_|/|_|_|_|_|

Rue : N° : Bte :

Code postal : Ville :

Téléphone :

Adresse e-mail :
(via votre adresse e-mail, vous recevez vos codes d'accès afin d'activer votre service en ligne de www.lecho.be)

Envoyez votre "chèque découverte" à L'Echo (service abonnement) - Avenue du Port 86C bte 309 - 1000 Bruxelles ou faxez-le au 02/ 454 28 32 ou surfez sur www.lecho.be/formulesabonnement.

Offre valable jusqu'au 31 décembre 2007 inclus. Vos données sont la propriété de Mediafin sa. Elles sont destinées à gérer votre abonnement et à vous tenir informé des activités de Mediafin. Nous pouvons communiquer vos données à un tiers. Vous ne le souhaitez pas ? Faites-nous le savoir par écrit. Vous avez accès à vos données et vous pouvez les modifier.

© belpress.com - Banque d'images en ligne

La Bourse et les PME

La Bourse avec un grand B a été totalement dépoussiérée ces dernières années. De nouveaux marchés, dédicacés aux PME (Alternext, Marché Libre…) permettent à des PME d'être cotées. Conséquence : l'accès au marché des capitaux est facilité, les procédures allégées, les coûts moins prohibitifs. Modes d'emploi et témoignages d'entreprises wallonnes ayant franchi le pas.

Par Frédéric **DE LAMINNE**, Directeur de la cote d'Euronext Bruxelles

Jusque récemment, on croyait que seules les plus grandes entreprises pouvaient envisager de se financer par la Bourse. Suite aux exigences de plus en plus contraignantes qui se sont accumulées au fil des temps, seuls les groupes dont la capitalisation dépasse 75 millions d'euros semblent pouvoir accéder au marché réglementé Eurolist by Euronext (issu de la fusion du Premier Marché, du Second Marché et du Nouveau Marché). Cette situation n'était pas favorable aux PME puisqu'elles étaient privées de toute possibilité de financement via les marchés financiers.

Le Marché Libre existe depuis novembre 2004

En deux ans, le paysage belge a fortement évolué avec la création en novembre 2004 du Marché Libre, un marché destiné spécifiquement aux PME. Il est à présent possible d'aller en bourse même avec un chiffre d'affaires de seulement quelques millions d'euros pour autant que l'on ait développé une niche attrayante et profitable!

Le Marché Libre est basé sur l'autorégulation : les PME qui font appel à l'épargne publique ne sont soumises à aucune obligation formelle autre que celle de faire approuver un prospectus d'émission par la Commission Bancaire Financière et des Assurances (la «CBFA»). Bien sûr, pour attirer la confiance des investisseurs, les entrepreneurs qui ont pris le chemin de la Bourse ont intérêt à bien informer le marché. Euronext a publié tout récemment une charte reprenant des recommandations relatives à la préparation de l'entrée en bourse ainsi qu'à la communication une fois coté.

Alternext, l'étape suivante

Alternext est un marché plus exigeant qui a été lancé à Bruxelles en juin 2006 pour des entreprises plus mûres qui acceptent davantage de réglementation. Comme les montants en jeu sont plus élevés, Alternext attire davantage d'investisseurs institutionnels que le Marché Libre, qui lui, s'adresse principalement aux personnes physiques.

En deux ans, plus de 20 sociétés belges ont ainsi réalisé une introduction en bourse sur le Marché Libre ou sur Alternext en levant le plus souvent entre un et deux millions d'euros, sous la forme d'actions, mais parfois aussi d'obligations. L'exercice n'est pas de tout repos car il exige des entrepreneurs qui dirigent ces PME un surplus momentané de travail : il faut en effet commencer par se renseigner sur les implications d'une cotation, sélectionner un conseiller financier, faire auditer les comptes et rédiger le prospectus d'émission avec l'aide des divers conseillers.

L'entreprise bénéficie d'un renforcement de ses fonds propres, mais aussi d'un renforcement incomparable de sa notoriété et de sa crédibilité.

Néanmoins, tous ceux qui ont tenté l'expérience se félicitent du résultat. Non seulement l'entreprise bénéficie d'un renforcement de ses fonds propres, mais aussi d'un renforcement incomparable de sa notoriété et de sa crédibilité. Les premiers à apprécier ce pas important sont les banquiers. Plusieurs raisons les incitent à renforcer leur relation avec la société nouvellement cotée : tout d'abord, comme l'entreprise a augmenté ses fonds propres, le coussin de sécurité de leurs crédits est renforcé. De plus, ils disposent avec le cours de bourse d'un instrument qui donne en permanence l'état de santé de leur client. De leur côté, les fournisseurs et les clients se montrent également nettement plus désireux de traiter avec une société à la crédibilité renforcée par une cotation en bourse : du bout du monde, l'entrepreneur peut accéder par internet au site d'Euronext et montrer à ses contreparties qu'il est coté sur ce qui sera bientôt la plus grande plateforme boursière mondiale. Une cotation en bourse permet aussi d'attirer plus facilement le personnel qualifié et de le stimuler par des systèmes d'intéressement liés à un cours de bourse dont la valeur est jaugée en permanence par le marché.

Pour qui ?

Toutes les PME ont-elles vocation à aller en bourse ? Non bien sûr : il faut que l'entreprise soit suffisamment attrayante pour être susceptible d'intéresser les investisseurs. Le secteur d'activité importe peu : on constate une grande diversité parmi les diverses sociétés qui sont venues sur ces marchés : de spécialistes du chocolat à un producteur de micro-usines en passant par une cristallerie ou encore des fournisseurs de services informatiques…La seule constante est d'avoir développé avec succès une niche de marché attirante qui devrait permettre une belle croissance.

Pour les investisseurs, il y a également divers aspects attrayants dans ces marchés : les entreprises qui y sont cotées sont plus petites mais leurs perspectives de croissance sont généralement plus prometteuses. De plus, les valorisations au moment de l'introduction en bourse tiennent compte du fait que ces petites sociétés sont plus risquées et que leur liquidité sera plus faible que celle des actions du marché réglementé. Enfin, ils ont l'occasion d'investir dans des entreprises proches de chez eux et qu'ils connaissent ou peuvent apprendre à connaître personnellement : l'investisseur participe au développement de sa région.

Pour l'année 2006, les investisseurs qui ont fait confiance à Alternext et au Marché Libre n'ont en général pas eu à s'en plaindre : l'indice global d'Alternext (qui comprend les sociétés cotées aussi bien à Bruxelles qu'à Paris et Amsterdam) a réalisé un bond de 28% et l'indice du Marché Libre de Bruxelles a bondi de 38%, malgré la disparition d'une société ! Dans le même temps, le BEL 20 n'a progressé «que» de 23%. Les investisseurs sont donc récompensés pour leur prise de risque supérieure et pour la plus faible liquidité par un rendement supérieur. Il est bien sûr trop tôt pour affirmer que les marchés non-réglementés continueront à performer mieux que les marchés réglementés mais en tout cas ils procurent une forme de diversification du portefeuille : en effet, on constate que la corrélation est nettement plus faible entre ces marchés et les marchés réglementés que celle qui prévaut entre les marchés réglementés. ‖

Les quinze entreprises du Marché Libre

C'est l'entreprise Propharex, avec son concept de micro-usines pharmaceutiques mis au point par Jean-François Capart, qui fut la première à se diriger vers le Marché Libre en novembre 2004. Depuis lors, quinze autres entreprises lui ont emboîté le pas pour lever de 500.000 à 2,5 millions d'euros. La plupart occupent moins de 40 personnes. Un seul «couac» a été rencontré : ZNJ, entreprise entrée en bourse en décembre 2005, est tombée en faillite depuis lors. A noter que ce Marché est pour le moment essentiellement francophone, l'entreprise U&I Learning étant la première PME flamande à y monter.

Newton 21 Europe	Communication/marketing	2,45 millions	Décembre 2005
Val Saint-Lambert	Cristallerie	2,434 millions	Décembre 2005
Proximedia	Service internet	1,52 millions	Juillet 2005
U&I Learning	Formation	1,5 millions	Août 2006
New Tree	Chocolat	1,5 millions	Décembre 2005
Archimede	Habillement pour enfants	1,275 millions	Septembre 2006
EMD Music	Distribution d'instruments de musique	1,23 millions	Octobre 2006
Realco	Produits de nettoyage biologiques	1,016 millions	Juin 2006
Sodiplan	Géomatique	1,015 millions	Janvier 2006
Team International	Distribution d'électroménager	1,004 millions	Novembre 2006
Propharex	Pharmacie	1 million	Novembre 2004
Pharco	Produits d'amaigrissement, suppléments nutritifs…	0,914 million	Mai 2006
OTC	Arbitrage financier	0,913 million	Mai 2006
Reibel	Logistique et transport	0,508 million	Novembre 2005
PNS	Soins infirmiers à domicile	0,508 million	Août 2006

Sur le Marché Libre depuis 2005
L'histoire d'une mise en bourse

Propos recueillis par Madeleine **DEMBOUR**

Le chocolat ! C'est le métier de New Tree, qui propose une nouvelle approche alliant la gastronomie et les bienfaits naturels d'extraits de plantes et de fruits. L'entreprise est entrée en bourse en décembre 2005 et a levé 1,5 millions d'euros. Créée en 2001, New Tree occupe aujourd'hui 28 personnes. Benoît de Bruyn en est le Managing Director. Dynamisme Wallon l'a rencontré.

Benoît de Bruyn : "Une introduction en bourse sur le Marché Libre est, contrairement aux apparences, peu compliquée. Elle requiert cependant une préparation drastique de toutes les composantes de l'entreprise".

Dynamisme Wallon : Quand et pourquoi êtes-vous entré en Bourse ?

Benoît de Bruyn : *NewTree a fait son introduction en bourse sur le Marché Libre d'Euronext Bruxelles le 12 décembre 2005. Nous y sommes rentrés pour financer la dynamique de notre croissance. Plus particulièrement, les fonds ont été réservés au financement de nos filiales, NewTree France et NewTree Spain & Portugal, et de notre joint-venture américaine, NewTree America Inc. Nous avons également étoffé notre équipe commerciale internationale. Finalement, sans compter le financement classique de notre cash-flow, les fonds ont aussi été consacrés à notre équipe de recherche et développement et au financement de nos innovations.*

Etait-ce difficile ?

Une introduction en bourse sur le Marché Libre est, contrairement aux apparences, peu compliquée. Elle requiert cependant une préparation drastique de toutes les composantes de l'entreprise. Cette préparation présente un avantage indéniable pour tout responsable d'entreprise qui désire professionnaliser à 360° sa structure et sa stratégie. Tous les documents juridiques, fiscaux, comptables, financiers et sociaux doivent être dans un ordre parfait, le fonctionnement interne précisément rodé, la stratégie doit être claire, les règles de bonne gouvernance mises en place, les risques définis et canalisés et, l'entreprise, si elle ne l'a pas déjà fait, devra apprendre à professionnaliser sa communication. Que du bon pour une gestion efficace !

Qui vous a aidé ?

Outre l'aide essentielle du management et du conseil d'administration, nous nous sommes fait aider par des avocats, des auditeurs, une société de bourse et une agence de communication. Malgré la petite taille de notre entreprise et le budget que cela représentait, nous n'avons fait aucune concession sur le choix des auditeurs, Deloitte. Ils restent garants d'un audit aux normes et critères internationaux. Nous avons aussi choisi la société de bourse Leleux comme intermédiaire d'introduction. Premièrement, elle disposait de managers expérimentés pour l'introduction en bourse et aussi d'un réseau de clientèle étendu pouvant toucher de nombreux petits porteurs. Leleux nous a aussi donné, avant l'introduction, une garantie sur fonds propre de bonne fin de l'opération d'introduction.

Alain Mahaux : "L'entrée en Bourse nous a apporté les moyens financiers dont nous avions besoin, ainsi qu'une certaine notoriété, mais qui reste limitée"

Newton 21 Europe :
le système bancaire ne répondait plus à nos attentes

Newton 21 Europe est un groupe spécialisé dans le marketing et la communication, qui contrôle une quinzaine d'entreprise dans 7 pays. Cette entreprise de 200 personnes est cotée sur le Marché Libre bruxellois depuis décembre 2005 et y a levé 2,45 millions d'euros. "Le système bancaire ne répondait plus à nos attentes et nous avions besoin de lever des fonds d'une manière pas trop compliquée", explique son CEO, Alain Mahaux. Initié en juin 2005, le projet a pu se boucler en 6 mois, avec l'aide d'un avocat spécialisé, Benoit Feron, et de la société Next Cap, un "couple très performant" selon les dires d'Alain Mahaux. "L'entrée en Bourse nous a apporté les moyens financiers dont nous avions besoin, ainsi qu'une certaine notoriété, mais qui reste limitée. Au rayon des inconvénients, je dirai qu'on ne s'appartient plus à 100%, et que la cotation est extrêmement dépendante de la communication que l'on fait ou que l'on ne fait pas. Mais en résumé, je suis satisfait".

PNS : un infirmier très coté

Jeune société montoise de soins infirmiers à domicile fondée en 2003, Personalized Nursing Services (PNS) connaît une croissance importante. Son fondateur et Directeur général, Nicola D'Aniello est infirmier de formation. A 34 ans, il est aujourd'hui à la tête d'une entreprise cotée en bourse ! "J'ai engagé mon premier infirmier en juin 2003 et aujourd'hui nous sommes 32. Malgré le peu de problèmes de paiement dans notre secteur, les banques ne me suivaient pas et je rencontrais de gros problèmes de liquidité. Petit à petit, l'idée de la bourse a fait son chemin, et avec l'aide de Small Caps Finance, nous avons annoncé notre projet fin 2005. Mon expert-comptable, le réviseur, mon frère, mon épouse... on s'y est tous mis et le 18 août 2006, nous entrions sur le Marché Libre. Ce fut une période très enrichissante, même si durant ces 6 mois je n'ai pas eu le temps de développer ma patientèle. Mais finalement le bilan est très positif. Inquiets au début, les employés sont à présent rassurés et même fiers de travailler chez nous. J'ai aussi un tout autre dialogue avec les banques, impressionnées par le fait que nos titres ont été vendus en une heure. C'est eux maintenant qui viennent vers nous !".

Nicola D'Aniello : "J'ai un tout autre dialogue avec les banques, impressionnées par le fait que nos titres ont été vendus en une heure. C'est eux maintenant qui viennent vers nous !"

Qu'est-ce que le fait d'être coté en Bourse vous a apporté ?

L'IPO nous a apporté les capitaux essentiels à la réalisation de toute stratégie de croissance et de nombreux avantages secondaires mais néanmoins importants. Par exemple, ce surcroît de professionnalisme dont j'ai fait mention. Ensuite, la déduction pour intérêts notionnels qui nous permettra de réaliser une sérieuse économie d'impôts sur l'exercice 2006. Ou encore, le plan de warrants qui permet aux membres du personnel de bénéficier d'options sur les titres NewTree à une valeur réelle et surtout liquide. Finalement, une crédibilité supplémentaire auprès de nos clients et une visibilité internationale sur nos chocolats.

N'y a-t-il que des avantages ?

Il y a moins de désavantages que de contraintes. Un désavantage à intégrer est le coût fixe de ce type d'opération lorsque les montants levés sont proportionnellement faibles, ce qui est le cas sur le Marché Libre. Ensuite, il y a une série de «contraintes» (ou d'opportunités) de l'après bourse. L'entreprise devient fort courtisée et doit assumer son statut en gérant quotidiennement ses nouveaux actionnaires, la communication et la bonne liquidité du titre. ||

- **Vous êtes une PME réalisant plus de 2 M€ de chiffre d'affaires.**
- **Votre PME répond aux trois critères suivants : NICHE – CROISSANCE – RENTABILITE**
- **Vous êtes disposés à ouvrir votre capital à des investisseurs institutionnels et/ou privés ou dans le cadre d'une introduction en bourse sur le marché libre d'Euronext Brussels.**

Alors, contactez-nous sans tarder !

Small Caps Finance vous propose une gamme complète de services et de conseils sur mesure en ingénierie financière. Notre expertise s'adresse aussi bien aux dirigeants qu'aux actionnaires de sociétés, déjà cotées en Bourse ou non.

Nous pilotons pour vous toute opération :

- d'introduction en Bourse (Marché Libre) ;
- de recherche de capitaux pour financer vos projets de développement ;
- de réflexion stratégique sur votre politique de croissance externe ainsi que sa mise en œuvre ;
- d'accompagnement dans vos opérations de fusion et d'acquisition ;
- de montage en LBO, MBO, ... dans le cadre d'une transmission d'entreprise.

Faites des projets, nous vous aiderons à les concrétiser

Indice des sociétés belges cotées sur le marché libre d'Euronext et conseillées par SCF :

Indice de départ au 01-01-05 : 100
Indice SCF au 31-12-06 : +72,4%
Indice SCF au 31-12-05 : +33,5%
Performance de l'indice SCF depuis sa création : +130,13%

SCF
Small Caps Finance

AU SERVICE DE VOS AMBITIONS

Small Caps Finance S.A.

Chaussée de Waterloo, 50
1640 Rhode-Saint-Genèse
Tél. : +32(0)2 653 37 63
Fax : +32(0)2 653 52 34

info@smallcapsfinance.com
www.smallcapsfinance.com

La première société cotée sur Alternext
«Evadix a changé de division !»

Par Madeleine **DEMBOUR**

Evadix est entrée en bourse le 15 juin 2006. C'était la première société cotée sur le nouveau segment Alternext créé par Euronext pour les PME en forte croissance. La stratégie sous-jacente à cette introduction était claire : lever 5 millions d'euros pour financer les nombreux projets de développement, notamment en Roumanie. Rencontre avec Pascal Leurquin, Administrateur délégué du groupe.

Positionné comme prestataire de référence en Belgique sur les marchés de la logistique, du marketing direct et de l'imprimerie, Evadix occupe aujourd'hui près de 400 personnes. Son patron nous parle de l'entrée en bourse réalisée l'été dernier. Une opération pas nécessairement facile… "*Une IPO (Initial Public Offering) est une grande aventure... Cette opération a représenté une charge de travail supplémentaire particulièrement importante pour bon nombre des collaborateurs de l'entreprise. Mais c'est véritablement une aventure excitante où nous avons beaucoup appris. Devenir une société cotée, c'est un peu changer de division... passer dans la classe supérieure... et cela demande toujours beaucoup d'efforts*".

Pascal Leurquin : "Devenir une société cotée, c'est un peu changer de division... et cela demande toujours beaucoup d'efforts".

Au rayon des partenaires, la stratégie pour mener à bien cette introduction en bourse a été de s'entourer de partenaires de qualité qui pouvaient apporter les compétences et les expertises non maîtrisées en interne. "*Au niveau juridique, par exemple, nous avons choisi de travailler avec le cabinet Nautadutilh : une référence sur le marché. Pour le choix du listing sponsor aussi nous avons voulu privilégier un partenaire de renom : la Banque Degroof. Ce qui nous importait surtout, c'était de trouver des personnes en face de nous avec qui nous avions une relation de confiance et qui croyaient dans les projets de développement d'Evaix. Ce sont elles qui ont bien souvent motivé le choix des organisations avec lesquelles nous avons finalement travaillé*".

Notre entrée en bourse a été fortement relayée par les médias et a finalement beaucoup apporté à l'entreprise en terme de notoriété.

Cette opération a bien évidemment donné au Groupe Evadix de nouveaux moyens pour assurer son expansion, puisque 5 millions d'euros ont été levés. Mais Pascal Leurquin pointe aussi les apports au niveau organisationnel : "*c'est une expérience très riche qui a donné à certains de nos collaborateurs l'opportunité de développer de nouvelles compétences. Une opération de l'acabit d'une IPO demande beaucoup d'engagement personnel mais elle apporte également beaucoup sur le plan professionnel. Sur un plan plus général, l'opération a été fortement relayée par les médias et a finalement beaucoup apporté à l'entreprise en terme de notoriété*".

Premier entrepreneur à avoir franchi le pas d'une cotation sur Alternext, Pascal Leurquin ne tarit pas éloges sur ce segment. N'y voit-il que des avantages ? La réponse est enthousiaste, mais nuancée : "*je pense qu'aucune opération quelle qu'elle soit ne peut se targuer de n'avoir que des avantages. Il y a toujours les plus et les moins. Il est certain qu'aujourd'hui nos obligations en termes de communication financière, par exemple, sont bien plus importantes qu'auparavant. Il y a aussi les variations du cours du titre... Certains les suivent presque religieusement. Pour ma part, je pense qu'il ne s'agit que d'une tendance. Notre objectif est de créer de la valeur sur le long terme. C'est le terrain sur lequel nous attendent maintenant nos actionnaires et nous comptons bien répondre à leurs attente*". ‖

Les quatre entreprises d'Alternext

Alternext est un marché qui a été lancé à Bruxelles en juin 2006 pour des entreprises plus mûres qui acceptent davantage de réglementation. Evadix fait partie des 4 entreprises belges qui ont réalisé une introduction en bourse sur ce segment en levant des fonds allant de 3 à 7,5 millions d'euros.

Porthus	Informatique	7,5 millions	Octobre 2006
Emakina	Internet	7,424 millions	Juillet 2006
Evadix	Services supports	5 millions	Juin 2006
De Rouck	Voyage et tourisme	3 millions	Juillet 2006

L'avis des experts après deux ans
Satisfaction générale

Par Madeleine **DEMBOUR**

Le Marché Libre et Alternext sont des marchés très récents, qui ont été créés il y a respectivement 2 ans et 9 mois. Cela a bien sûr bouleversé les habitudes, mais également créé de nouvelles opportunités. Pour prendre un peu de recul, Dynamisme Wallon est allé à la rencontre des spécialistes financiers.

Ayant piloté près de 50 introductions en bourse sur le marché boursier belge, ces vingt dernières années, Alain Schockert, Administrateur délégué de la Banque Degroof et Président du Conseil d'Administration de Degroof Corporate Finance estime que l'ouverture du Marché Libre est une initiative louable dès lors que des petites sociétés peuvent désormais accéder au marché boursier en levant des capitaux dans le cadre d'un appel public à l'épargne. "*Auparavant, ces mêmes sociétés, ne répondant pas aux critères d'accès à Alternext et au premier marché d'Euronext, n'avaient d'autre choix que de frapper à la porte de leurs propres actionnaires, de contacter des investisseurs privés, etc.*"

Même si les conditions d'accès au Marché Libre sont particulièrement souples, Alain Schockert invite les sociétés qui envisagent de s'y faire coter, de se conformer autant que possible à celles – plus rigoureuses, certes – qui sont d'application sur Alternext et sur le premier marché d'Euronext : "*ce faisant, elles gagneront en crédibilité et pourront, plus tard, quand leur profil (taille, rentabilité, ...) le leur permettra, envisager d'accéder à l'échelon supérieur*". ||

Les quatre règles d'or

Alain Schockert (Degroof) conseille aux entreprises de préparer le dossier d'introduction sur le Marché Libre avec une grande rigueur, et de soigner leur communication.

Les écueils que rencontre le Marché Libre sont nombreux. Il convient donc de suivre quelques lignes de conduite qu'Alain Schockert résume comme suit :

- Rédiger un business plan crédible : tout «accident» affecte négativement l'ensemble de ce segment ;
- Préparer le dossier d'introduction sur le Marché Libre avec la même rigueur que pour Alternext/Euronext ;
- Implémenter les dispositions en matière de corporate governance, même si ce n'est pas une contrainte légale (pas plus d'ailleurs que pour Alternext), le but étant, rappelons-le, de crédibiliser la société sur des marchés financiers,
- Soigner la communication : la taille réduite des capitaux levés à l'occasion d'une introduction en bourse sur le Marché Libre implique que les analystes financiers ne suivent pas la société et que les volumes boursiers observés soient souvent homéopathiques ; les informations dont disposent les actionnaires ou investisseurs potentiels se limitent généralement à celles publiées par la société ; bien que celle-ci ne soit pas contrainte de communiquer des informations semestrielles, voire sensibles, Alain Schockert considère que cette communication est toutefois essentielle pour créer un climat de confiance entre la société et ses actionnaires.

Les 3 critères niche-croissance-rentabilité

Bernard Ruzziconi (Small Caps Finance) : "Pour nous, il n'est jamais trop tôt pour s'introduire en bourse mais presque toujours trop tard".

Nous avons également sollicité l'avis d'un personnage incontournable, dès lors qu'il s'agit de parler du Marché Libre. Avec sa société sise à Rhode-Saint-Genèse, Small Caps Finance, Bernard Ruzziconi a en effet guidé 11 PME vers le Marché Libre bruxellois. "*Les entreprises que nous sélectionnons doivent répondre à au moins deux des trois critères suivants : niche-croissance-rentabilité*", explique-t-il.

La règle se décline comme suit :

- Si elles occupent un secteur de niche, qu'elles sont rentables mais qu'elles ne connaissent plus de croissance, nous en faisons des valeurs de rendement.
- Si elles occupent un secteur de niche, qu'elles croissent sans encore avoir atteint le seuil de rentabilité, nous en faisons des valeurs de croissance.
- Si elles répondent aux trois critères, nous en ferons des valeurs de croissance et de rendement (exemple: OTC Option Trading Company)

Bernard Ruzziconi conseille aux PME intéressées de tout d'abord vérifier si elles répondent à au moins deux des trois critères énoncés ci-dessus. "*Si oui, nous contacter sans tarder pour autant qu'elles réalisent un chiffre d'affaires de minimum ± 1.500.000 euros. Pour nous, il n'est jamais trop tôt pour s'introduire en bourse mais presque toujours trop tard. Nous préférons introduire les PME avant qu'elles ne connaissent une forte croissance afin de défendre une valorisation optimale pour le propriétaire mais aussi pour les investisseurs*".

L'enthousiasme de Small Caps Finance est communicatif : "*le Marché Libre est réellement magique car il offre tous les avantages d'une cotation en bourse sans avoir les inconvénients d'une cotation sur un marché réglementé. La seule contrainte est de publier son bilan une fois par an (obligatoire même si vous n'êtes pas coté). La cotation sur le Marché Libre a permis aux PME que nous avons conseillées d'accélérer leur croissance, d'augmenter leur notoriété, de trouver une solution au financement de leur croissance et d'augmenter le volume d'emploi. Quant aux investisseurs qui ont suivi nos introductions, ils ont gagné en moyenne 72,4% en 2006 après avoir gagné 33,5% en 2005 soit 130% si on actualise sur deux ans*".

Niche de marché unique ou originale

Interrogé quant au profil idéal de l'entreprise susceptible d'entrer sur le Marché Libre ou sur Alternext, Jean-Marc Mayeur, Vice-President Equity Capital Market chez ING, estime que dans les deux cas, le profil idéal est celui d'une entreprise qui a un positionnement dans une niche de marché unique ou originale, lui permettant d'avoir un avantage compétitif qui assure une rentabilité actuelle ou future attrayante. "*Elle doit bénéficier d'une dynamique de croissance des ventes et sera peu endettée. Les actionnaires existants ne vendront peu ou pas lors de l'introduction en bourse qui financera les projets de croissance. Le management doit démontrer un track record établi, bien connaître la dynamique du secteur et des concurrents, avoir une stratégie ambitieuse tout en évaluant correctement les risques sous-jacents. Dans tous les cas, une communication crédible et suivie est essentielle*", indique-t-il.

Jean-Marc Mayeur (ING) : "Le cours d'une action reflète entre autre la crédibilité octroyée par les actionnaires au management, à sa manière de communiquer les bonnes comme les mauvaises nouvelles de manière consistante et à temps".

Pour les candidats au Marché Libre, les conseils de Jean-Marc Mayeur sont au nombre de 4 :

1. Bien identifier et expliquer à quoi vont servir les fonds levés en bourse. Ces derniers doivent avant tout financer un projet de développement et de croissance de l'entreprise.

2. Le management doit être prêt à communiquer de manière transparente et régulière. Le cours d'une action reflète entre autre la crédibilité octroyée par les actionnaires au management, à sa manière de communiquer les bonnes comme les mauvaises nouvelles de manière consistante et à temps.

3. La structure de l'entreprise doit être prête pour le processus d'introduction en bourse. Cela exige beaucoup de temps du management: existence d'un middle management, consolidation et audit des comptes des trois dernières années, business plan solide et étayé, due diligence irréprochable. Pour ces aspects il est crucial que la société soit conseillée par un intermédiaire professionnel et expérimenté.

4. Enfin, les attentes en terme de valeur doivent être réalistes afin d'accueillir de nouveaux actionnaires et d'assurer une évolution positive du cours après l'introduction.

Pour le spécialiste d'ING, le principal attrait du Marché Libre est de permettre aux PME d'accéder de manière publique au marché des capitaux comme source alternative de financement, de manière plus souple en termes réglementaires que sur le premier marché d'Euronext ou Alternext. Et côté inconvénients ? "*Ils découlent de ces avantages : la liquidité des titres est très faible et la communication après l'introduction n'est pas contrôlée par les autorités de marché mais autorégulée, ce qui laisse les investisseurs vulnérables à une asymétrie de l'information par rapport à ce que connaissent les dirigeants*". ||

euronext

Contactez-nous :
Frédéric de Laminne
Tél : 02 509 13 28
e-mail : f.delaminne@euronext.com
François Jubary
Tél : 02 509 95 09
e-mail : f.jubary@euronext.com

Des marchés adaptés:
de la PME familiale
à la multinationale.

WWW.EURONEXT.COM

Un exemple à suivre
Glaverbel en quête du «Nirvana» environnemental

Le diagnostic déchets réalisé en décembre 2006 chez Glaverbel-Athus par les Conseillers en Environnement a révélé de réelles avancées en termes de prévention des déchets, nées d'un ambitieux objectif : «Zéro déchet en décharge». Mais ce n'est pas là la seule force environnementale de Glaverbel… Rencontre avec Guy Van Marcke, Responsable du département environnement-sécurité.

Propos recueillis par Stéphanie **FOUREZ**

Depuis quand Glaverbel marque un intérêt pour l'environnement ?

Guy Van Marcke : *Glaverbel marque son intérêt pour l'environnement depuis de nombreuses années. En effet, c'est en 1990 que fut créé le département environnement chargé de gérer l'ensemble de la problématique au niveau du groupe.*

Quelle en est l'origine ?

Il n'y a pas de raison unique mais plutôt un ensemble de paramètres qui ont guidé la démarche. L'augmentation des impositions légales en est un mais aussi une sensibilisation croissante à l'impact de l'entreprise sur l'environnement.

Comment est organisée la gestion environnementale chez Glaverbel ?

En fait, nous avons une organisation à plusieurs niveaux. Le département central (ou corporate) organise la gestion au niveau du groupe et de l'ensemble des activités. Il développe la politique environnementale du Groupe en accord avec les missions de Glaverbel et les tendances environnementales globales. Il fournit également une aide technique et administrative aux usines selon leurs besoins. Il assure la coordination entre les différents sites. Par ailleurs, au niveau local, les principales usines du groupe ont chacune un responsable environnement chargé d'assurer la gestion environnementale de son usine et de ses activités. Enfin, selon les cas, nous avons également des personnes qui coordonnent les activités environnementales au niveau d'un pays ou d'une division.

Quelles sont les principales mesures environnementales prises par Glaverbel ces dernières années ?

Elles sont très nombreuses. A titre d'exemple, je citerais : la certification ISO 14001 des usines, la mise en place de projets de recherches visant à réduire la consommation énergétique de nos installations, la recherche de techniques d'épuration innovatrices lorsque nécessaire, la prévention des déchets (nous avons comme objectif d'éviter toute mise en décharge de déchet) et le recyclage des produits en fin de vie. Enfin, nous agissons également au niveau des produits que nous mettons sur le marché. Nous nous efforçons de réduire au minimum l'impact négatif que nos produits peuvent avoir sur l'environnement durant leur utilisation (en évitant qu'ils contiennent des substances nocives pour l'environnement par exemple).

De plus, la plupart des produits pour le bâtiment que nous mettons sur le marché ont pour but de réduire la consommation énergétique des bâtiments où ils sont installés. Tels les doubles vitrages superisolants (dits «à haut rendement») développés grâce à la technologie des couches[1]. Sachez que d'un vitrage simple résulte une perte énergétique correspondant à une émission de 84 kg de CO_2 par an et par m^2 de vitrage, soit environ 2.000 kg de CO_2 par an par habitation qui doit être compensée par le chauffage. L'utilisation de double vitrage ordinaire réduit cette perte d'énergie à 22 kg de CO_2 par m^2, soit encore 500 kg par habitation par an. Avec les nouveaux doubles vitrages à haut rendement (DV HR), cette tendance s'inverse : la fenêtre contribue maintenant au chauffage du bâtiment, amenant des économies d'énergie supplémentaire correspondant à environ 6 kg de CO_2 par m^2 de vitrage, soit environ 120 kg de CO_2 par habitation et par an. En Belgique, si l'ensemble des habitations étaient équipées de DV HR, le secteur enregistrerait une réduction des émissions de CO_2 de 2,9 millions de tonnes par an, soit environ 13% du total.

La plupart des produits pour le bâtiment développés par Glaverbel, tels les doubles vitrages superisolants (dits «à haut rendement»), ont pour but de réduire la consommation énergétique.

Selon vous, quel est le secret d'une bonne gestion environnementale ?

Je pense qu'une volonté et une sensibilisation environnementale à tous les niveaux de l'organisation sont impératives. L'environnement n'est pas l'affaire de la seule personne en charge de l'environnement mais de l'ensemble des acteurs : direction, management, production, R&D, marketing, etc. ||

(1) Couches d'oxydes métalliques pratiquement invisibles qui, déposées sur une face du verre, renforcent ses propriétés d'isolation contre le froid ou/et de protection contre la chaleur.

Cellule des Conseillers en Environnement

- Tél. 010/47.19.43
- E-mail : conseillers@uwe.be
- www.uwe.be/conseillersenvironnement

Mutualiser les frais d'une présence sur place
Les bureaux collectifs, de la Bulgarie au Brésil

Face au potentiel d'affaires identifié lors de certaines missions à l'étranger, l'UWE initie la mise sur pied de bureaux collectifs de représentation. Le but ? Remettre des offres, démarcher d'autres clients potentiels, assurer la veille du marché... tout en mutualisant les frais de fonctionnement d'une présence sur place. Le point sur ces initiatives en compagnie de Guy Torfs, Responsable des bureaux collectifs au sein de la Cellule Marketing International.

Par Madeleine **DEMBOUR**

La Cellule Marketing International de l'UWE a pour mission d'amener les PME wallonnes à l'exportation. Depuis sa fondation en 1998, plus de 100 missions dans 36 pays différents ont déjà été réalisées, avec chaque fois une participation moyenne de 8 entreprises.

En prolongement de certaines missions et pour faire face au potentiel d'affaires identifié, la Cellule initie la mise sur pied de bureaux collectifs de représentation. Le but ? "*Garder le contact avec les entreprises visitées, remettre des offres, démarcher d'autres clients potentiels, assurer la veille du marché*, explique Guy Torfs, Responsable des bureaux collectifs au sein de la Cellule Marketing International. *Un bureau collectif se justifie notamment dans un pays relativement éloigné où l'animation par une personne locale est particulièrement opportune : langue, coutumes, relations, réseaux d'information*".

Concrètement, durant les 3 premières années, le budget de fonctionnement du bureau, y compris l'engagement du représentant sur place, sont supportés pour moitié par les entreprises adhérentes et pour moitié par l'Awex, l'UWE gérant le fonctionnement administratif et budgétaire. En général, ce laps de temps de 3 ans permet aux entreprises de tester le marché : soit les contacts s'avèrent concluants et en général, l'entreprise se détache du bureau collectif pour voler de ses propres ailes, soit l'entreprise réalise qu'elle a fait fausse route et en tire les conséquences.

Sofia, une belle réussite

La première expérience de ce type a vu le jour en 1999, à Sofia en Bulgarie. "*Grâce à cette 'tête de pont', plusieurs PME wallonnes ont pu obtenir des contrats sur place, notamment auprès de Solvay et Umicore qui y sont très bien implantés. Les contacts existent aussi dans les secteurs des centrales électriques à charbon, du gaz et de l'éclairage public*", détaille Guy Torfs. Il y a bien sûr une rotation au niveau des entreprises wallonnes adhérentes : la première fournée de 1999 était composée des sociétés Ensival, De Raedt, CMI, Franki/Eurafor et Technic Gum. En 2002, d'autres PME ont pris le relais : Felon & Lange, Comelec Schreder, Icarus et TD Williamson. Aujourd'hui, le bureau continue à assurer le contact avec les prospects locaux ; début 2007, de nouvelles sociétés wallonnes y ont adhéré : CFE EcoTech, SHER et TRACHET.

A la suite de cette première expérience, d'autres bureaux collectifs ont vu le jour dans les pays de l'Est, plus précisément en Serbie et Roumanie, notamment pour explorer le secteur des raffineries et des réseaux gaziers et aussi, dans le cas de la Roumanie, pour s'introduire sur le marché de l'agro-alimentaire. Le bureau de Belgrade a terminé ses activités après 3 années de fonctionnement (2003-2006) et deux entreprises y ont gardé un représentant. En Roumanie, des filières d'exportation agro-alimentaire se sont mises en place, mais le projet de collaborer plus étroitement avec des entreprises locales n'a pas pu se concrétiser comme espéré, d'où l'arrêt des activités du bureau en 2006.

Le Brésil cartonne

En dehors du périmètre européen, trois autres bureaux ont été ouverts. Le premier en Tunisie de 1999 à 2002, qui regroupait Magotteaux, Outilac, CAP Industries et Technic Gum. Il a favorisé l'accès de ces sociétés aux cimenteries tunisiennes.

Un deuxième bureau collectif s'est ouvert en Iran en 2005 à la suite d'une mission de la grappe sidérurgique dans ce pays en avril de la même année. Trois sociétés y participent : Indium Industry, DE LEUZE et BELREG. "*En plus des contacts dans différents groupes sidérurgiques, le bureau a approché le secteur du pétrole et a obtenu un contrat pour la formation de techniciens iraniens à l'optimisation énergétique des installations sucrières*".

Un troisième bureau extra-européen est établi au Brésil depuis 2006. "*Une mission réalisée dans les usines du groupe Arcelor au Brésil et en Argentine a entraîné la création d'un bureau à Curitiba au Brésil, avec pour mission d'approfondir les contacts avec les sociétés sidérurgiques, mais aussi le secteur aval, en particulier automobile, bien présent à Curitiba. Quatre sociétés y participent (Indium Industry, Pepite, DE LEUZE et Construction Management) ; trois d'entre elles ont déjà récolté des retombées pratiques sous forme de contrats. Notre représentant local leur donne entière satisfaction par ses contacts et le suivi des plans d'action*", conclut Guy Torfs.

C'est sur cette note optimiste que nous terminons ce bref tour d'horizon. N'hésitez pas à contacter l'UWE si cette formule de «bureau collectif» vous intéresse. ||

Cellule Marketing International

- Tél. 010/47.19.73
- E-mail : marketing@uwe.be

Un thème du Club APM Liège-Simenon
Face à l'incertitude : prospective et management

Le monde économique, parce qu'il devient de plus en plus complexe, devient aussi plus imprévisible et donc plus incertain. On peut naïvement croire que cette incertitude est transitoire et que «l'ordre» simple et mécanique se rétablira. On peut aussi ouvrir les yeux et se construire une âme…

Par Marc **HALEVY - VAN KEYMEULEN**, article proposé par l'APM

On ne maîtrise ni ne gère l'incertitude, mais l'on peut apprendre à se maîtriser et à se gérer dans l'incertitude.

Face à l'incertitude des mondes extérieurs, il faut apprendre à se construire une certitude intérieure. Qui suis-je vraiment ? Quel est mon vrai métier et quels sont mes vrais talents ? Quelles sont mes vraies valeurs ?

Les questions sont pertinentes pour chaque individu ; elles sont essentielles pour chaque entreprise.

Le monde change sous la pression de 9 moteurs qui sont en train de nous façonner un univers humain radicalement différent de celui dans lequel nous baignons depuis un demi millénaire.

Les seuls changements possibles sont ceux qui sont en phase avec ces 9 tendances lourdes (cfr. Modèle Maran Group), à savoir :

1. **La dématérialisation** : le cœur de l'économie passe dans l'immatériel (la connaissance, l'intelligence de la tête et des mains, la créativité et l'information) ; les activités strictement matérielles, dont les activités industrielles classiques deviennent totalement marginales en terme d'emploi et de profit.

2. **La démassification** : l'économie est de plus en plus hyper fragmentée, hyper segmentée et hyper personnalisée ; le mythe de la solution standard universelle s'étiole au profit d'un quasi sur-mesure généralisé.

3. **La déstructuration** : tous les repères, modèles, structures, principes et valeurs antérieurs se dissolvent au profit de modes de fonctionnement dérégulés et protéiformes ; toutes les institutions se dissolvent au profit de gouvernances ad hoc aussi mouvante que la société elle-même.

4. **Le centrage** : l'hyper complexité en tout entraîne la nécessité de se concentrer exclusivement sur ses propres centres d'excellence ; ce mouvement induit une dynamique de partenariat généralisée d'entreprises fonctionnant en grappes, en filières, en clusters ou en pôles.

5. **La qualité** : l'incontournable exigence de qualité des produits et des services n'est que le reflet d'une profonde aspiration à la qualité de la vie personnelle et du besoin d'accomplissement de soi généralisé ; la fourniture de «bien-être», dans tous les sens de l'expression, devient la finalité première de l'entreprise bien au-delà de la création d'emploi ou de profit qui deviennent des conséquences et non des buts.

6. **L'innovation** : face au raccourcissement des cycles d'obsolescence, l'économie de la productivité cède le pas à des économies de la créativité ; l'imagination prend le pouvoir et, avec elle, les facultés de notre «cerveau droit» (créativité, intuition, vision, charisme, etc.)

7. La globalisation : au-delà de la mondialisation, la complexité induit des interférences de tout avec tout, dans le temps, dans l'espace et entre les disciplines et domaines d'activité ; paradoxalement, la globalisation réintroduit fortement l'économie de proximité à tous les niveaux.

8. **La réticulation** : les fonctionnements en réseau se généralisent pour les entreprises, en interne comme en externe, et ce au détriment des structures hiérarchiques trop rigides et trop lourdes ; de cette réticulation généralisée, émergera la prééminence des communautés (de pensée ou d'intérêt) sur les sociétés (institutionnelles et légales).

9. **L'éphémérisation** : l'impermanence et le nomadisme se généralisent et s'intensifient à tous les niveaux, à tous points de vue ; ce que les uns appellent la «précarité», d'autres l'appellent la «fluidité». ||

Être opportuniste !

Michel Beguin est Managing Director d'Arcelor Research Liège scrl, Centre de Recherche & Développement dédicacé au Marché de l'Industrie. Il est adhérent au club APM Liège-Simenon. Son club travaille cette année sur le thème «Maîtriser l'incertitude».

Comment accorder deux mots aussi antinomiques : maîtrise et incertitude ? Selon Michel Beguin : "Il faut prendre conscience des évènements présents ou futurs, endogènes ou exogènes à son entité. Ensuite, il faut affronter le changement, de façon plutôt 'proactive' si les raisons sont endogènes et plus «réactive» si celles-ci sont exogènes".

Le changement, à lui seul, génère le progrès, selon le Manager d'Arcelor : "Une bonne gestion de l'incertitude permet de pérenniser et développer ses activités. Pour notre Centre de Recherche, 2006 a été fertile en incertitudes. Deux exemples : l'OPA de Mittal (une cause exogène) et le re-engineering de notre portefeuille d'activités (une cause endogène)". Dans le premier cas, il a d'abord fallu éviter les rumeurs ou autres désinformations, générateurs de démotivation et de déstabilisation, et assurer une communication régulière et adaptée. L'autre situation est plus aisée à manager car les degrés de liberté, les leviers d'actions sont plus nombreux. "Le Manager doit ici être proactif en étant force de propositions ; il doit considérer un tel événement comme une opportunité", conclut Michel Beguin.

APM (Association Progrès du Management)

L'APM est le réseau des 4000 dirigeants qui travaillent ensemble à l'amélioration de leur métier, convaincus que le progrès du manager, c'est le progrès de l'entreprise.

- Tél. : 04/232.10.36
- E-mail : apm.belux@skynet.be
- www.apmbelux.org

Une norme spécifique aux laboratoires
Euraceta et la norme ISO 17025

Euraceta est un laboratoire d'analyses, créé en 1994, qui propose un large éventail de contrôles et donne des conseils essentiellement dans les domaines de l'environnement (eaux – sols – déchets) et de l'agro-alimentaire. Il a été le premier à être accrédité selon la norme 17025, une adaptation particulière de l'ISO 9001 pour les laboratoires.

Article proposé par le **MOUVEMENT WALLON POUR LA QUALITÉ**

Situé entre Liège et Namur à côté de l'autoroute E42 dans le parc d'activités économiques de Villers-le-Bouillet / Vinalmont et employant 15 personnes, Euraceta offre ses services à une clientèle composée de particuliers, d'entreprises publiques et privées de tous secteurs ainsi que d'autorités compétentes dans le domaine de l'environnement (Régions wallonne et de Bruxelles capitale) ou de la chaîne alimentaire (AFSCA, l'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire). Les analyses couvrent la physico-chimie, la chimie minérale et organique ainsi que la microbiologie appliquées à ces deux vastes domaines.

Afin de garantir et d'améliorer sans cesse la qualité de ses services, Euraceta s'est très tôt investie dans une démarche qualité basée tout d'abord sur la norme EN 45001 qui se mua par la suite en ISO 17025. C'est en 1998 qu'Euraceta a obtenu de l'organisme belge d'accréditation (aujourd'hui appelé BELAC) son premier certificat d'accréditation selon cette norme. Nous avons rencontré Luc Olivier, Administrateur délégué de ce laboratoire.

Mais, qu'est ce que la norme ISO 17025 ?

Luc Olivier : *Il s'agit d'un référentiel international qui précise les "*exigences générales concernant la compétence des laboratoires d'étalonnages et d'essais". *C'est une adaptation particulière de la norme ISO 9001 au cas spécifique des laboratoires qui intègre des exigences plus particulières et plus précises quant à la gestion des instruments de mesures, des standards d'analyses, des calibrations… Bref, tout un ensemble de «points qualité», qui permet de garantir la fiabilité des résultats d'analyses. Notons que le certificat garantit la compétence du*

laboratoire par rapport à une liste limitée d'analyses bien précises, reprise dans une annexe. Annexe qui fait partie intégrante du certificat.

Pourquoi s'engager dans cette démarche qualité et dans l'accréditation selon cette norme ?

La démarche qualité en elle-même est un axe stratégique dans le développement de notre entreprise vers l'excellence. Mais il est également clair que le marché, tant national qu'international, exige de plus en plus des laboratoires qu'ils démontrent leur fiabilité à travers un certificat d'accréditation en bonne et due forme selon cette norme. Dans le secteur agroalimentaire, de plus en plus de producteurs sont eux-mêmes engagés dans des reconnaissances de leur production (BRC, IFS, ISO 22000,…) qui imposent le recours à des laboratoires dûment accrédités pour les analyses de vérification de la qualité et de la sécurité sanitaire des aliments.

Par ailleurs, la législation relative à la sécurité sanitaire des aliments et des eaux destinées à la consommation humaine préconise, ou dans certains cas, impose que les contrôles soient réalisés par des laboratoires dûment accrédités.

Dans le domaine de l'environnement, la reconnaissance du laboratoire se fait le plus souvent via un agrément de l'autorité compétente (Région wallonne ou Région Bruxelles capitale). Mais, dans certains cas, cet agrément est octroyé à condition de démontrer son accréditation en bonne et due forme selon la norme ISO 17025.

L'ISO 17025 serait ainsi un gage de qualité ?

Certainement, pour autant que l'entreprise qui s'y engage joue correctement le jeu. Il faut prendre cette norme comme un outil, un guide qui permet de structurer et maîtriser l'information pour améliorer la gestion de la qualité (traçabilité, formalisation des actions correctives et préventives,…).

Y-a-t-il des inconvénients liés à cette démarche ?

Il y a, bien évidemment un énorme travail à consentir et donc un coût non négligeable lors de la mise en place d'un tel système. D'autre part, si l'on n'y prend garde, on risque de construire un système trop compliqué et administratif, au fonctionnement peu performant et trop coûteux.

Un conseil ?

Faire en sorte de construire un système qui reste pragmatique, simple, accessible et pertinent. Il faut également être attentif à ce que tout un chacun au sein de l'entreprise intègre la démarche et se sente positivement concerné. La bonne intégration des facteurs humains est comme souvent un point critique pour la pleine réussite d'un projet. ||

Mouvement Wallon pour la Qualité

Conçu sous la forme d'un réseau, le MWQ développe, stimule et encourage la recherche de l'excellence pour tous en Région wallonne.

- Tél. : 081/63.49.09
- E-mail : info@mwq.be
- www.mwq.be

Lutte anti-contrefaçon
Parfum, vaccins et automobile

Spin-off du Centre Spatial de Liège, la société Lasea est spécialisée dans les applications laser pour le secteur industriel et particulièrement pour la soudure des plastiques et le marquage des pièces en vue de leur traçabilité. Lancée en 1999, la société a réalisé, en 2005, un chiffre d'affaires de 600.000 € et emploie actuellement 6 personnes.

Par Isabelle **TREUTTENS**

La société liégeoise Lasea collabore avec les leaders mondiaux en matière de flacons de parfum, de vaccins et d'automobile.

Afin de faire face à la concurrence et de répondre au mieux aux attentes du marché, Lasea a lancé, avec les sociétés KS Techniques et Amplitude Systèmes, le projet « NAGINELS ». Financé par la Commission européenne dans le 6e Programme-cadre de Recherche et Développement, ce projet de recherche coopérative pour PME vise la lutte anti-contrefaçon dans trois secteurs d'activités : les flacons de parfum, les vaccins et l'automobile.

Parfum, vaccin et automobile

"*Les technologies du laser sont en perpétuelle évolution, avec une concurrence très grande au niveau mondial*, explique Axel Kupisiewicz, Directeur général de Lasea. *Pour une petite PME, ce n'est pas évident d'investir sur fonds propres dans les équipements et la main d'œuvre spécialisée nécessaires aux développements d'une technologie aussi pointue. D'autre part, les technologies de marquage industriel ne répondaient pas aux besoins du marché des matériaux transparents. Nous pouvions répondre à de nombreuses demandes au niveau des matériaux opaques, mais pour le secteur des matériaux transparents, on créait, avec les technologies actuelles, des microfissures dans le verre. Or, dans l'industrie pharmaceutique, on utilise des verres de classe 1 qui ne peuvent pas se dégrader au fil du temps. Notre objectif était donc de transformer une technologie de pointe, mais à vocation scientifique, en produit fiable et industriel afin de graver à l'intérieur du verre sans le dégrader et de développer une machine qui permette de déchiffrer les codes réalisés*".

Grâce au projet «NAGINELS», Lasea a donc pu développer ses compétences dans le domaine des impulsions ultra-courtes et dans les systèmes de vision en concevant la partie optique de la machine et les outils de lecture des micro-codes. En outre, la société liégeoise collabore avec les leaders mondiaux en matière de flacons de parfum, de vaccins et d'automobile. "*Lasea se situe entre l'industrie et la recherche. Collaborer avec d'autres partenaires purement industriels nous a fait découvrir de nouveaux besoins et de nouvelles opportunités dans leurs marchés respectifs*, se réjouit Axel Kupisiewicz. *Au-delà de cet aspect, le fait de participer à un projet de recherche européen constitue également un bon moyen de se faire connaître. Nous avons des contacts avec nos partenaires de «NAGINELS» pour des projets ou des affaires autres que le projet de recherche. Nous avons lié des collaborations commerciales pour le futur*".

Présenter un dossier en béton

La participation de Lasea au Programme-cadre de Recherche et Développement aura donc donné un véritable coup de fouet au développement de ses activités. Un développement qui n'aurait toutefois pas été possible sans la persévérance de son Directeur général. "*Nous avons soumis un premier projet qui n'a pas été accepté*, explique-t-il. *Nous avons alors fait appel au NCP-Wallonie pour mieux construire le projet et bien le présenter. Nous l'avons à nouveau proposé six mois plus tard (NDLR : en novembre 2003) et nous avons obtenu une cote de 26,1 sur 30. Nous avons eu la chance de faire partie des 60 projets sélectionnés parmi les 1.000 qui ont été soumis à la Commission européenne*". Et Alex Kupisiewicz de conclure : "*Si l'on veut être dans les meilleurs, il faut présenter un dossier en béton. Il faut donc consacrer du temps à la présentation, à l'étude de marché, à la structure du consortium, au consortium agreement. C'est capital !*" ||

Un prix et une première mondiale !

Le projet Naginels, auquel participe la société liégeoise Lasea, a été primé à la Conférence et Exposition internationale sur la protection de la marque, l'authentification des produits, la sécurité des documents et les industries RFId (PISEC 2006) qui s'est tenue en octobre 2006 à Barcelone. L'objectif du projet Naginels est de proposer une solution innovante pour répondre aux nouveaux besoins du marché en codage de matériaux transparents, en particulier pour la lutte anti-contrefaçon. Ce projet a été primé dans la catégorie «Meilleure pratique de la protection de la marque». D'autre part, la machine du projet Naginels, a été présentée en première mondiale en octobre dernier à Düsseldorf. Cette présentation s'est faite dans le cadre de Glasstec 2006, le plus grand salon international de la branche du verre.

NCP-Wallonie

- Tél. : 010/48.50.39
- E-mail : ncp-wallonie@uwe.be
- www.ncpwallonie.be

"Sur BFM, il n'y a pas que l'actualité financière qui m'intéresse. Il y a aussi la culture et les loisirs, comme l'analyse des nouveautés cinéma chaque semaine."

Geneviève Lemal,
Administrateur Délégué
SCOPE Invest

Info & partenariat: christian.miroir@bfm.be

La seule radio
de l'économie.

B fm

www.bfm.be

Renforcez votre équipe.

La Polo «Edition». Superéquipée.

Equipée de serie de: climatisation • peinture métallisée • jantes alu «Portland» 14'' • module Color • direction assistée • volant réglable en hauteur et en profondeur • ABS avec EBV • 2 airbags frontaux et latéraux • verrouillage central programmable avec commande à distance et anti-carjacking • vitres électriques à l'avant • balayage des essuie-glaces en fonction de la vitesse • banquette arrière rabattable 1/3, 2/3 • réglage électrique du site des phares, …

269 €/mois HTVA*.

La Golf «On Tour». En route vers le succès.

Equipements spécifiques: climatisation • ordinateur de bord • peinture métallisée • régulateur de vitesse • jantes alu «Atlanta» 16'' • module Color • tissu spécial «On Tour» anthracite avec couture décorative bleue • volant, pommeau de vitesse et poignée de frein à main gainés de cuir avec couture décorative bleue • boîte à gants réfrigérée, …

380 €/mois HTVA*.

Le Sharan. Entre travail et loisirs, son cœur balance.

Equipée de serie de: climatisation électronique avant et arrière • alarme périmétrique et volumétrique • ordinateur de bord • régulateur de vitesse • Acoustic Parking System avant et arrière • vitres électriques à l'avant • ABS avec EBV • ESP • 6 airbags • verrouillage central programmable avec commande à distance et anti-carjacking • volant réglable en hauteur et en profondeur, …

545 €/mois HTVA*.

*Loyers mensuels en Location Long Terme "Full Service" Volkswagen Lease calculés sur base de 60 mois et 75.000 km pour la Polo Edition et sur base de 60 mois et 100.000 km pour la Golf On Tour et le Sharan. Prix HTVA valables jusqu'au 28.02.07. Sous réserve d'acceptation du dossier (CBFA 20172). La Polo Edition 1.2 L essence 55 CV à partir de € 9.093 HTVA, € 11.002 TVAC. La Golf On Tour 1.9 L TDI 90 CV à partir de € 15.132 HTVA, € 18.310 TVAC. Le Sharan B2B-Line 1.9 L TDI 115 CV à partir de € 21.172 HTVA, € 26.332 TVAC. Modèles illustrés avec options. Consommation moyenne (l/100/km): 4,5 - 11,3/émission CO_2 (g/km): 122 - 271. Informations environnementales (AR 19/03/2004): www.volkswagen.be

D'Ieteren Donnons priorité à la sécurité.